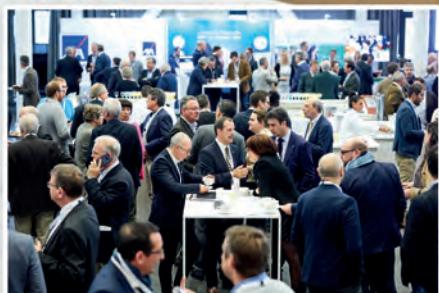


Principium

Mensuel de Feprabel (Ne paraît pas en août)

Trophées Decavi
de l'assurance
Non-Vie 2018 - P.12



Courtier
Digital ?

Humain



Principium N°4
Avril 2018

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Bureau de dépôt : Bruxelles X - P301128

CONGRÈS FEPRABEL 2018

« Courtier Digital ? Humain avant tout ! »

P.18



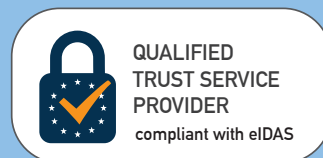


PortiSign on Mobile

Comme Sophie, passez à la signature électronique !



✓ USE IT NOW !



Avec PortiSign on Mobile, Portima a créé la première solution de signature électronique sur smartphone pour les contrats d'assurance.

Reconnue conforme à la réglementation européenne eIDAS, la signature via PortiSign on Mobile a la même valeur qu'une signature manuscrite et ne peut donc pas être contestée.

Proposez dès aujourd'hui PortiSign on Mobile à vos clients et gagnez un temps précieux tout en augmentant votre productivité !

Découvrez comment devenir un courtier 4.0 en surfant sur www.brio4you.be/fr/portisign



Sommaire - Avril 2018

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique



PRINCIPIUM VOUS PRÉSENTE CE MOIS :

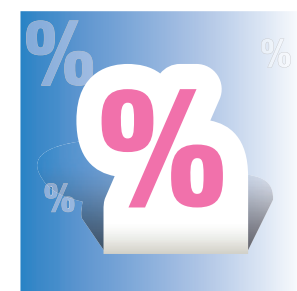
- P.5 Éditorial : À l'heure des choix
- P.6 En Bref

INFORMATIONS

- P.4 Coin lecture
- P.8 Législation : Victimes des attentats du 22 mars 2016
- P.10 Questions de Principium : Dorsan van Hecke, Chief Distribution Officer Generali Belgium
- P.12 Événement : Trophées Decavi de l'assurance Non-Vie 2018
- P.18 Événement : Le congrès FEPRABEL 2018, quel beau succès !
- P.30 Brocom : Le courtage : bilan 2017 et perspectives 2018
- P.34 Les rendements 2017 en branche 21 - Une baisse continue
- P.36 Téléphonie : Feprabel Brabant wallon : le Courtier digital, humain avant tout !
- P.40 Risk management : Le coût du risque : souvent insaisissable !
- P.42 Focus à l'international : Assurance internationale
- P.43 Photo numérique : Quel format d'images utiliser lors des prises de vue : RAW ou JPEG ?

DIVERS

- P.46 L'assurance dans les médias
- P.48 FEPRABEL y était pour vous représenter
- P.50 Auto : Nissan Leaf 2, bien plus... bien mieux
- P.51 Renseignements FEPRABEL/Principium



Mixed Sources
Product group from well-managed
forests and other controlled sources
www.fsc.org Cert no. SCS-COC-004368
© 1996 Forest Stewardship Council





Sélection de nouveaux manuels



Code des assurances 2018

Le présent ouvrage rassemble l'ensemble des textes légaux et réglementaires en vigueur en Belgique applicables en matière d'assurance. Destiné tant aux étudiants qu'aux praticiens (avocats, magistrats, juristes de compagnies d'assurances, courtiers, agents...), il répertorie successivement la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances et tous les textes législatifs et réglementaires concernant l'assurance incendie, la couverture des catastrophes naturelles, des actes de terrorisme et des accidents technologiques,

l'assurance automobile, l'assurance des risques de la vie privée et professionnels, les assurances protection juridique, crédit-caution ainsi que l'assurance sur la vie, l'assurance des accidents du travail et les assurances maritimes.

ISBN : 978-2-80790-309-8

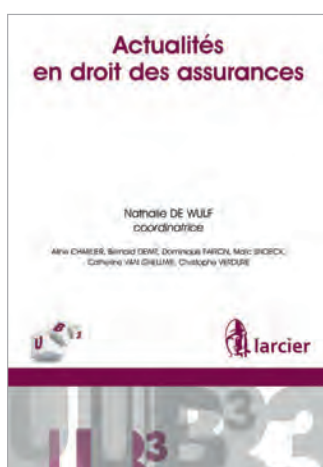
Nombre de pages : 1492

Année édition : 2018

Prix : 70 €

Auteurs : Bernard Dubuisson et Vincent Callewaert.

Plus d'info ? www.larciergroup.com



Actualités en droit des assurances

La matière des assurances ne cesse d'évoluer. Cet ouvrage a pour objectif d'apporter aux praticiens un regard actualisé sur certaines d'entre elles.

L'assurance incendie constitue l'une des assurances légalement non obligatoire les plus souscrites. Année après année, elle continue pourtant à susciter un contentieux nourri. Une clarification de certaines problématiques et les principales avancées de la jurisprudence récente seront soulignées.

ISBN : 978-2-80790-255-8

Nombre de pages : 172

Année édition : 2017

Prix : 92 €

Auteurs : Aline Charlier, Bernard Dewit, Dominique Fairon, Marc Snoeck, Catherine Van Gheluwe et Christophe Verdure. Sous la coordination de Nathalie De Wulf.

Plus d'info ? www.larciergroup.com



À l'heure des choix

L'équilibre et l'efficacité, la sécurité et l'agilité, l'humain et le digital. Ce n'est pas l'heure des choix, mais de l'harmonie entre ces concepts.

Confirmations

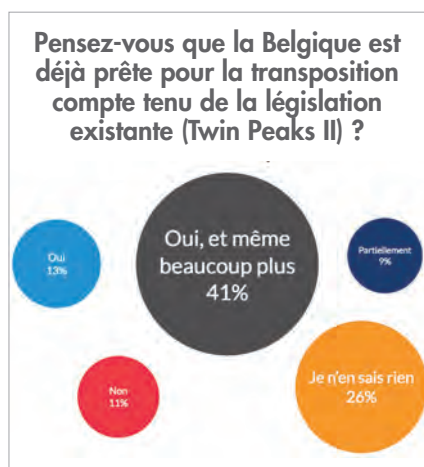
La conclusion que l'on peut tirer de notre congrès 2018, est que le « ? » a disparu. En effet le thème du congrès était « COURTIER DIGITAL ? HUMAIN AVANT TOUT ! ».

Nous en sommes tous convaincus, dans le futur ce sera « COURTIER DIGITAL. HUMAIN AVANT TOUT. »

Le digital est devenu **une évidence et une nécessité. Ce sera digital ET humain.**

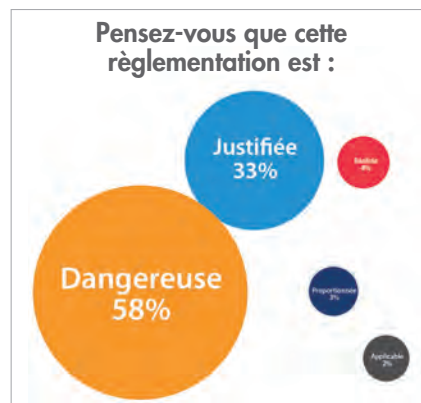
Perceptions

Lors de ce congrès, nous avons aussi interrogé la salle, voici les résultats.



La majorité pense que nous sommes prêts, ce qui est sans doute vrai puisque notre arsenal législatif est bien fourni. Nous sommes le seul pays à avoir transposé MiFID (dans

Twin Peaks II) en anticipant la DDA en 2013. Le problème est que l'Europe a décidé de ne pas appliquer MiFID à l'assurance, mais d'en reprendre certains éléments importants qui se retrouvent dans la DDA. C'est ce qui s'appelle de la surréglementation !



À nouveau la salle a trouvé cette réglementation dangereuse, car elle étouffe le secteur sans réelle valeur ajoutée pour le consommateur, bien au contraire l'abondance d'informations tue l'information pertinente et la surcharge administrative va tuer le vrai service et le conseil pertinent.



Malgré cela le secteur s'est mis en ordre et une majorité des répondants est prête pour un contrôle, l'important n'étant pas le contrôle, mais le fait que malgré les difficultés, le secteur a la volonté de suivre scrupuleusement la réglementation.



« On sait mettre en œuvre de plus en plus de technologies innovantes. Bientôt, on pourra même identifier l'individu à partir de ses odeurs corporelles. La technologie évoluée nous mettra enfin à égalité avec notre chien. Il n'y aura plus qu'à stocker ça sur une puce ! »

« Mon chat m'a dit, mon chien m'a dit » - **Didier Hallépée**



Actions

Et pendant ce temps, la mise à mort du réseau RECORD BANK se déroule dans l'indifférence générale. Le groupe ING pousse même l'audace à sponsoriser la semaine des entrepreneurs du 23 au 26 avril. Quand le fossoyeur de plus de 800 PME en Belgique ET d'une perte d'emploi de plus de 2000 personnes prétend créer des entreprises, nous atteignons le sommet du cynisme et de la logique économique. En plus le groupe (ING Belgique) remonte aux Pays-Bas des dividendes monstrueux. Le Baron Lambert et les pères de la Banque de Bruxelles doivent se retourner dans leurs tombes.

Mais notre combat continue, l'audience en référé de l'action que FEPRABEL mène contre ING/RECORD est fixée au 26 avril. À suivre.

Patrick Cauwert
CEO FEPRABEL
patrick.cauwert@feprabel.be



News du secteur

Limitation aux paiements en espèces



Vous exercez une activité commerciale ? Savez-vous quel montant maximal vous avez le droit de payer ou de percevoir en espèces ?

Depuis 2014, le montant payable en espèces est limité à un maximum de 3.000 €. Ce montant peut dorénavant être payé indépendamment du montant total à régler. La limitation est toutefois plus stricte en fonction du type de transactions.

Le SPF Economie a réalisé un folder d'informations sur cette thématique. Vous pouvez télécharger la brochure sur la page suivante : <https://economie.fgov.be/fr/publications/limitations-aux-paiements-et-dons-en-especes>.



Source : Communiqué de presse de SPF Économie, 25/02/2018

En collaboration avec Stop Cancer Côlon, AG Insurance relève le défi de sauver des vies



Saviez-vous que mars est le mois international de la lutte contre le cancer du côlon ? AG Insurance est donc particulièrement fière d'annoncer la nouvelle collaboration nouée avec l'asbl Stop Cancer Côlon.

Le saviez-vous ?

- Il faut entre 8 et 10 ans pour qu'un polype se transforme en cancer du côlon.
- En moyenne, 23 nouveaux cancers du côlon sont diagnostiqués chaque jour, dont 9 ont une issue fatale. Cette affection concerne en outre autant les hommes que les femmes.
- Il y a plus de 90 % de chance de guérison en cas de diagnostic précoce.

Malheureusement, ces chiffres sont encore trop méconnus. C'est pourquoi AG Insurance souhaite aider l'asbl Stop Cancer Côlon afin de sensibiliser les Belges et favoriser un dépistage précoce des polypes et du cancer du côlon. Elle espère ainsi réduire drastiquement le taux de mortalité dans la population belge. En collaboration avec l'asbl Stop Cancer Côlon, AG Insurance va mener via différents canaux - internet et les réseaux sociaux joueront à cet égard un rôle important - des actions d'information sur le cancer du côlon, les mesures de prévention et le dépistage précoce de la maladie. Les connaissances du grand public concernant ce tueur silencieux sont en effet toujours insuffisantes. Désormais, toutes les colonoscopies validées scientifiquement pour prévenir le cancer du côlon seront remboursées en chambre double (habituellement, ce type d'examen est effectué en hôpital de jour). L'extension des polices s'applique aux assurances hospitalisation d'AG Insurance, nouvelles et existantes, tant pour les clients particuliers que pour les entreprises.

Source : Communiqué de presse d'AG Insurance, 12/03/2018

Une brochure sur les assurances hospitalisation



Assuralia, l'union professionnelle des entreprises d'assurances, vient d'éditer une brochure sur les assurances hospitalisation et « soins ambulatoires ». Il s'agit de la dixième brochure dans une série déjà disponible pour expliquer au consommateur les produits d'assurance les plus courants : auto, incendie, voyage, responsabilité civile vie privée, protection juridique... L'assurance hospitalisation est fort répandue en Belgique, car huit millions de personnes en bénéficient. Son fonctionnement est par contre moins bien connu et comporte des aspects dont le consommateur doit avoir conscience pour améliorer sa situation personnelle, voire pour éviter des déconvenues éventuelles.

Comment se forme et évolue la prime ? Quelle est la différence entre une assurance collective et individuelle ? L'hospitalisation de jour et les soins ambulatoires sont-ils pris en charge ? Quel est l'âge idéal pour souscrire ? Que se passe-t-il en cas de perte d'emploi ou d'une maladie grave ? Faut-il toujours remplir un questionnaire médical ? Dois-je passer la nuit à l'hôpital pour que cette assurance intervienne ? Suis-je couvert à l'étranger ? Ce sont autant de questions auxquelles cette brochure entend répondre. Elle consiste en un aperçu général alors que le marché offre une variété de couvertures selon les souhaits et les besoins et s'en tient aux principes de base pour aider le lecteur à s'engager en connaissance de cause. La brochure est téléchargeable sur : www.abcassurance.be/assurances-hospitalisation.

Source : Communiqué de presse d'Assuralia, 14/03/2018



Nous vous aidons toujours



D.A.S. Société anonyme belge d'assurances de Protection Juridique - Avenue Lloyd George 6 - 1000 Bruxelles - Tél. : +32 2 645 51 11 - Fax : +32 2 640 77 33
Entreprise d'assurances agréée sous code 0687 sous le contrôle de la Banque Nationale de Belgique, Bd. de Berlaimont 14, 1000 Bruxelles pour la branche Protection Juridique, R.P.M. Bruxelles 0401.620.778

Victimes des attentats du 22 mars 2016



À la suite de l'émission de la RTB du 25 janvier, le porte-parole d'Assuralia a effectué une mise au point. Celle-ci nourrit notre réflexion comme suit :

Il est énoncé par Assuralia que :

- Différentes assurances sont appelées à intervenir.
- Les entreprises d'assurances travaillent généralement sur base d'avance.
- Des propositions ont été faites, mais certaines victimes auraient reçu de la part de leur avocat le conseil de ne rien accepter.
- Il peut y avoir des discussions sur la nécessité de certains traitements.
- Il ne serait pas de leur intérêt d'alourdir l'indemnisation par des intérêts.

En ce qui concerne la pluralité d'assureurs susceptibles d'intervenir, il doit être rappelé que selon l'ancien article 45 de la loi du 25.06.1992, devenu article 99 de la loi du 04.04.2014, l'assuré peut, en cas de sinistre, demander l'indemnisation à chaque assureur, dans les limites des obligations de chacun d'eux, et à concurrence de l'indemnité à laquelle il a droit. Sauf en cas de fraude, aucun des assureurs ne peut se prévaloir de l'existence d'autres contrats couvrant le même risque pour refuser sa garantie.

Qu'il ne soit pas toujours possible de déterminer exactement l'intégralité du dommage subi ne saurait être contesté, certaines lésions étant de nature évolutive.

Cela explique que, dans certains cas, seules des avances puissent être octroyées.

Par contre, cela ne justifierait pas que seules des avances minimales soient consenties.

Dans le même ordre d'idée, il ne peut être demandé à une victime « d'accepter » une avance ou de marquer un quelconque accord. Le paiement de l'avance devrait être fait d'initiative par l'assureur, et ce sans reconnaissance préjudiciable de la victime.

Enfin, en ce qui concerne les intérêts, l'argument est loin d'être pertinent. D'une part, le taux des intérêts alloués est extrêmement bas, d'autre part, les assureurs plaident la plupart du temps, soit qu'il n'y a pas eu mise en demeure, soit qu'il ne s'agit pas d'une dette de somme et que, dès lors, les intérêts ne courent qu'à dater de la citation.

Si les assureurs souhaitent créer un climat propice et/ou réfuter toute idée de chantage, il y a plus que probablement des comportements à revoir.

Il faut recommander aux assurés de se faire assister par leur courtier et/ou leur avocat afin de préserver leurs droits et d'accélérer autant que faire se peut le règlement des sinistres.

Denis GOUZÉE
denis.gouzee@legalex.be



UNE PROTECTION OPTIMALE POUR LES IMMEUBLES COMMERCIAUX ET LES MARCHANDISES



VIVIUM Business Property propose une protection complète pour les immeubles commerciaux. Outre une protection de base étendue, elle offre également des garanties complémentaires intéressantes, telles que l'Assurance des valeurs, Bris de machine ou encore l'indispensable Perte d'exploitation.

Nouveau : profitez de la Safety Business d'Arces, et choisissez d'assurer entre autres les litiges en matière de droit fiscal et social.

En savoir plus ? Contactez votre account manager Non-Life ou surfez sur V-Connect.


VIVIUM
ENSEMBLE, C'EST SÛR



Dorsan van Hecke, Chief Distribution Officer Generali Belgium

Êtes-vous plutôt :

Histoire ou philo :	Philo
Ville ou campagne :	Au calme mais proche de l'animation
Fromage ou dessert :	Pourquoi choisir ?
Apéro ou pousse-café :	Pousse-café
Jazz ou classique :	Définitivement Rock/Pop
Voiture ou vélo :	Voiture la semaine, à pied le week-end



Mais aussi...

Si vous étiez une couleur :	Bordeau !
Si vous aviez fait un autre métier :	Architecte
La qualité que vous préférez chez les hommes :	L'humilité
La qualité que vous préférez chez les femmes :	L'humour
Un défaut :	La gourmandise
Une qualité :	L'optimisme
Une devise :	Aimer, rire et rester ouvert
Votre plus grande joie :	Un bon dîner avec les gens que j'aime
Votre plus grand espoir :	La mobilisation citoyenne
Une révolte :	Les civils pris à partie
Un personnage :	Barack Obama
Une rencontre à venir :	Mon prochain rendez-vous courtier
Un voyage :	Pérou - Bolivie
La faute qui inspire le plus d'indulgence :	Prendre une initiative qui échoue
La question qu'on aimerait se voir poser :	Tu t'amuses toujours dans ce que tu fais ?

Bruxelles, 22/03/2018

ASSURANCE AUTO

15%
de réduction
sur toute la
durée de votre
Omnium,
C'est
énorme !

Plus d'infos sur notre offre Auto ?

Rendez-vous sur
<https://www.generali.be/salon-auto-2018.html>
ou contactez votre sales manager régional





Trophées Decavi de l'assurance Non-Vie 2018

Ce 25 avril a lieu la remise de la 14^{ème} édition des Trophées Decavi de l'Assurance Non Vie, organisée par Laurent Feiner et Muriel Storrer.

Les acteurs les plus représentatifs par catégorie ont été analysés (nous arrivons ainsi à près de 80 % par catégorie en termes d'encaissement).

COMPOSITION DU JURY

- **Francis Vaguener**, Président du jury et professeur à l'ICHEC.
- **Vincent Callewaert**, Avocat (Estienne & Callewaert) et maître de conférences invité à l'UCL.
- **Patrick Cauwert**, CEO FEPRABEL et Expert chargé d'enseignement aux FUCaM (UCL Mons).
- **Katrien De Cauwer**, Partner Insurance & Actuarial Services, Ernst & Young.
- **Laurent Feiner**, Journaliste, Administrateur délégué Decavi.
- **Yves Thiery**, Avocat (Curia) et Professeur à l'Université d'Anvers.
- **Britt Weyts**, Professeur à l'Université d'Anvers.
- **Lievin Villance**, Maître-Assistant à la Haute Ecole Francisco Ferrer (Institut Cooremans) et Coordinateur de la section Assurances.

Une telle initiative suscite bien évidemment l'émulation parmi les assureurs en mettant en valeur notamment l'innovation et la créativité des produits (pour plus d'informations sur les critères utilisés, nous renvoyons au site www.decavi.be). Cette manifestation bénéficie en outre du soutien d'Assuralia et s'appuie sur des partenaires de choix dans le secteur, à savoir : Axis, Comarch, Dekra et EY.

RC Auto



Ethias
RC Auto

Les clients d'Ethias profitent de nombreux services gratuits inclus dans leur RC Auto. Par exemple, ils bénéficient en cas d'accident d'un dépannage gratuit et d'une assistance 24h/24, la déclaration d'accident est simple et rapide et des réductions automatiques de primes sont possibles.

Une offre spécifique pour les jeunes conducteurs, une garantie Bob et le choix entre 4 formules d'Omnium sans franchise sont disponibles. La preuve en est que, suite à un accident auto, 9 clients Ethias sur 10 sont très satisfaits et choisiraient de nouveau Ethias.

Assurance Auto Dégât matériel - Omnium



Vivium
Assurance Omnium à prime dégressive

Chez Vivium, l'assuré a le choix de s'assurer en omnium de 2 manières différentes : avec ou sans application d'une dégressivité de la prime. Si l'assuré opte pour une dégressivité, celle-ci est d'application pour les véhicules (d'occasion ou pas) de minimum 2 ans. Année après année, la prime Omnium diminue alors d'un certain pourcentage.

Assurance Protection juridique Auto



ARCES - Groupe P&V
L'Article 1

ARCES, grâce à son excellent label « Article 1 » est lauréate pour la 6^e année consécutive. Ce qui caractérise la formule d'ARCES, c'est ce principe de la garantie « meilleure du marché » prévue à l'article 1 des conditions générales. En effet, en cas de sinistre, ARCES s'aligne sur d'éventuelles meilleures conditions générales que l'assuré pourrait trouver sur le marché belge. Cette clause s'applique pour toutes garanties contenues dans les conditions générales, y compris pour les plafonds d'intervention déjà parmi les plus élevés du marché.

Assurance Moto



AG Insurance
Assurance Moto

AG Insurance propose toute une série de garanties spécifiques et complètes, destinées à couvrir la moto et les conducteurs de moto :

- une assistance gratuite en cas de sinistre;
- l'excellence d'AG Team en matière de prestation de service;
- la possibilité de compléter leur police par des garanties adaptées : Omnium, Pack Moto, Top Assistance...

>>>



TROPHÉES DE L'ASSURANCE NON VIE 2018

Ce 25 avril, lors d'une soirée rassemblant plus de 250 personnalités du secteur, les Trophées Decavi de l'Assurance Non Vie 2018 ont récompensé les assureurs. Les lauréats 2018 sont :

MON HABITATION

Assurance Incendie Axa Belgium : Confort Habitation Flex
(multirisques habitation - risques simples)
Assurance Incendie (copropriétaires) Axa Belgium : Buildimo / Buildimax
Assurance Incendie (locataires) Ethias : Assurance Locataire



MA RESPONSABILITE

Assurance RC Vie privée Ethias : Ethias Familiale

MA MOBILITE

Assurance Moto AG Insurance : Assurance Moto
Assurance RC Auto Ethias : Assurance RC Auto
Assurance Dégâts matériels Auto Vivium : Vivium Auto
Assurance Protection juridique Auto Groupe P&V / ARCÉS : L'article 1



MON ENTREPRISE

Assurance Accidents du Travail Fédérale Assurance :
Assurance contre les Accidents du Travail
Package PME AG Insurance : Modulis Easy



MES VACANCES

Assurance Voyage Europ Assistance : Assurance annulation
de voyage annuelle NoGo



MON ASSISTANCE

Assurance Assistance aux personnes Allianz Global Assistance :
World Royal Protection



MA SANTE

Assurance Soins de santé DKV Belgium : DKV Hospi Select



INNOVATION

* Cible des courtiers : Generali : Generali Quick Quote
* Cible des entreprises : Zurich : Zurich Connect



DIGITAL

* Cible des particuliers : Allianz Benelux : Allianz Bonus Drive
* Cible des employés, employeurs et courtiers : Axa Belgium :
MyAXA Healthcare & Dail Healthcare



PRÉVENTION

Allianz Benelux : Allianz Connect Home



MEILLEURE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

* AG Insurance : « N'attendez pas une autre vie. Vivez pleinement avec AG »
* Brocom : « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance »



TROPHEE DU COURTAGE

AG Insurance



INFOS Aimes & Co - Tél : 02-354.93.81 - e-mail : muriel.storrer@aimesco.net
Decavi - Tél : 02-520.72.24 - e-mail : laurent.feiner@decavi.be; www.decavi.be INFOS



>>> Assurance Incendie (multirisques habitation - risques simples)



Axa Belgium Confort habitation Flex

Combinant personnalisation, modularité et une expérience optimale, l'assurance Confort Habitation Flex d'AXA relève le défi d'une assurance à la hauteur des besoins et des attentes des clients d'aujourd'hui.

- Personnalisation : Confort Habitation Flex se décline pour apporter une solution à chaque profil de client.
- Modularité : 3 options permettent de répondre à différents niveaux d'attente de couverture : des besoins essentiels tout en ménageant le budget à la protection maximale tous risques.

Assurance Incendie Locataire



Ethias - Assurance Locataire

Ethias propose une assurance Locataire qui s'adresse au locataire d'une maison ou d'un appartement dont le loyer est inférieur à 1.319 EUR. Le tarif reste assez modique : à partir de 12,72 EUR par mois pour la garantie locative, le contenu et la protection juridique.

Ethias rembourse également l'indemnité de relocation. Il s'agit de la somme que le locataire doit payer au propriétaire lorsqu'il quitte son logement dans les 3 premières années de son bail, si le locataire ou son partenaire se retrouve dans cette situation suite à un décès, un licenciement, un divorce ou la fin d'une cohabitation légale. Ethias rembourse alors le montant de l'indemnité de relocation, jusqu'à 3 mois de loyer (avec une limite fixée à 4.158 EUR).

Assurance Incendie (copropriétaires)



AXA Belgium Buildimo-Buildimax

AXA a lancé sur le marché l'assurance habitation pour immeuble à appartements qui répond aux besoins des (co-) propriétaires et qui prend en considération la « destination de l'immeuble ». Citons le cas des maisons de repos ou résidences service, de plus en plus nombreuses.

Selon la qualité de finition, le degré d'équipement, les matériaux de construction ou simplement le nombre d'étages... un même sinistre aura des conséquences différentes d'un immeuble à l'autre. Une simple maison de rapport avec une petite épicerie n'est pas la résidence passive de standing avec piscine. AXA propose une gamme d'assurances dont les garanties et plafonds d'intervention sont modulables dès la souscription. Les dommages fréquents comme la perte d'étanchéité des vitrages isolants font toujours partie des garanties de base.

Assurance RC Vie privée



Ethias Ethias Familiale

Le contrat Ethias Familiale affiche des garanties fort étendues (dommages corporels, matériels, protection juridique, insolvabilité des tiers, garantie Bob, etc.).

Ajoutons-y la notion étendue du concept d'assuré (tous les membres de la famille sont couverts partout dans le monde) et le recours limité à 10.000 EUR (non indexé) contre le mineur en cas de faute intentionnelle de celui-ci. Sont couverts tous les engins de déplacement de mobilité douce, tels que les vélos, vélos électriques (avec ou sans aide au pédalage), gyropodes (segways), monocycles, hoverboards, trottinettes électriques, chaises roulantes électriques jusqu'à 45km/h...sauf les vélos électriques autonomes qui requièrent une immatriculation. Il en va de même de l'utilisation des drones de moins d'1 kg (sous certaines conditions) et jusqu'à 25 kg maximum au-dessus de terrains d'aéromodélisme agréés.

Assurance Accidents du Travail



Fédérale Assurance Assurance Accidents du Travail

La certification ISO 9001 obtenue il y a plus de 15 ans par le département Sinistres Accidents du Travail garantit aux clients une qualité de service à haute valeur ajoutée. Les salariés assurés, ainsi que leurs familles et employeurs bénéficient d'un accompagnement des blessés graves du travail. Les entreprises assurées profitent des conseils du département Prévention, lui aussi certifié ISO 9001. Grâce à My FEDERALE Assurance, elles disposent d'un espace internet personnel et sécurisé qui leur permet de déclarer leurs sinistres par la voie électronique et de consulter l'évolution de leurs dossiers. La gestion par l'assureur des sinistres en accidents du travail est accélérée par une digitalisation intégrale, sans le moindre recours au papier.

Package entreprise



AG Insurance Modulis Easy

Avec Modulis Easy d'AG Insurance, les clients business peuvent regrouper leurs assurances non vie en un seul dossier. Aucun minimum de prime n'est requis pour bénéficier de Modulis Easy : il faut un minimum de 3 contrats dans 2 domaines d'assurance différents (ex : Auto et Incendie).

Des Packs spécifiques proposent des garanties spécifiques pour le secteur de l'alimentation (restaurant, boulanger-pâtisseries, magasin d'alimentation) et médical (médecin généraliste, kinésithérapeute, dentiste et pharmacien).

Assurance Assistance aux personnes



Allianz Global Assistance World Royal Protection

La palme revient à Allianz Global Assistance pour son contrat annuel World Royal Protection (il affiche des garanties plus étendues que la formule existante World Gold Protection). Ce contrat annuel protège intégralement l'assuré pour tous ses déplacements en Belgique et dans le monde entier, tant pour des voyages privés que professionnels. Parmi les atouts de ce contrat hyper-complet, on peut citer la couverture illimitée des frais médicaux à l'étranger, la couverture des maladies préexistantes et une garantie d'annulation tous risques pour toute raison justifiable. De plus, les assurés d'Allianz Global Assistance bénéficient d'un système exclusif d'évaluation des cliniques et hôpitaux dans le monde entier.

Assurance Soins de santé



DKV Belgium DKV Hospi Select

DKV Belgium a modifié sa gamme d'assurances hospitalisation. La nouvelle gamme est composée de 3 produits différenciés, de sorte que chacun peut faire un choix motivé en fonction de ses besoins personnels.

DKV Hospi Select, la nouvelle version du produit phare DKV Hospi Premium, remporte la palme. Cette année, le jury a une fois de plus estimé que cette excellente assurance hospitalisation se distingue de ses concurrents grâce à sa couverture optimale pour un budget maîtrisé, le système du tiers-payant via la Medi-Card®, ainsi qu'au principe de globalisation de la facture d'hôpital. Sont couverts :

- à 100 % (illimité) les frais d'hospitalisation (salle de plâtres incluse) en chambre individuelle en cas de maladie, d'accident ou d'accouchement dans le réseau des hôpitaux partenaires. Dans le cas du choix d'une chambre individuelle, une contribution personnelle de 150 ou de 300 EUR par admission, déterminée lors de la souscription du contrat, restera à charge de l'assuré. Si le client opte pour une chambre individuelle en dehors du réseau des hôpitaux partenaires pour des raisons de convenance personnelle et donc pas par nécessité médicale, une participation personnelle de 20 % des suppléments d'honoraires et de la chambre individuelle lui sera demandée;
- à 100 % (illimité) les frais d'hospitalisation (salle de plâtres incluse) dans une chambre double ou commune quel que soit l'hôpital, en cas de maladie, d'accident ou d'accouchement;
- à 100 % (illimité) les frais médicaux 30 jours avant et 120 jours après l'hospitalisation (pré-post);
- les frais médicaux liés à 30 maladies graves : à 100 % jusqu'à 10.000 EUR par assuré et par année d'assurance et à 50 % pour le solde.

La gamme comprend également 2 autres produits : DKV Hospi Flexi et DKV Medi Pack.

Assurance Voyage



Europ Assistance Assurance annulation de voyage annuelle NoGo

NoGo remporte, une fois encore, le prix de la meilleure assurance annulation de voyage annuelle. L'étendue des garanties proposées ont justifié ce choix : l'assurance offre une garantie d'annulation, de transformation et de compensation de voyage. Elle couvre un grand nombre d'aléas et est valable sur l'ensemble des voyages effectués au cours d'une même année. Notons aussi les extensions optionnelles : extension « voyages professionnels », extension du « plafond NoGo » et extension « bagages » (avec une garantie retard des bagages).

Trophée de l'innovation



Courtiers : Generali Generali Quick Quote

Primeur en Europe, cette nouvelle application, Generali Quick Quote, permet au courtier de calculer la prime d'une assurance auto sur base d'une photo du véhicule à assurer. Dans les 60 secondes, le courtier peut établir une offre et la soumettre au client. Avec l'accord du client, le courtier prend une photo du véhicule à assurer, qu'il introduit dans l'application, en indiquant également l'âge du conducteur. Par géolocalisation et identification de la plaque d'immatriculation, l'appli calcule la prime annuelle sur la base des caractéristiques du véhicule et de plusieurs autres paramètres. Dans les 60 secondes, le courtier dispose d'une offre en bonne et due forme à transmettre au client. Il n'est plus nécessaire de se soucier de l'année de construction, de la cylindrée ou de la puissance du moteur, car le système recherche de lui-même toutes les données requises. Même sans photo, le courtier peut obtenir une offre via Generali Quick Quote, sur la base du numéro d'immatriculation. Pour les nouveaux véhicules, le numéro de châssis suffit.



Entreprises : Zurich Zurich Connect

Zurich offre des garanties de type « caution » (surety bonds) au nom de clients tels que des entreprises de construction à des bénéficiaires qui sont par exemple des propriétaires de bien en construction. Si le client de Zurich fait défaut de ses obligations contractuelles, le bénéficiaire peut déclarer un sinistre auprès de Zurich pour demander compensation. En d'autres termes, l'assureur se porte caution auprès d'un tiers prédéfini de la bonne réalisation des obligations contractuelles de son client pour un contrat spécifique selon la technologie de la blockchain.

>>>

>>>

Trophée Digital



Particuliers : Allianz Benelux
Allianz Bonus Drive

Avec Allianz Bonus Drive, l'application pour smartphone, l'évaluation du comportement du conducteur devient un jeu d'enfant ! Une fois installée, l'application détecte automatiquement tout trajet en voiture et établit un score de conduite calculé sur la base des critères suivants : accélérations, freinages, vitesse, endroit, jour et heure. Envie d'essayer cette application ? C'est possible grâce à une période d'essai de 2 mois, sans engagement ! Le score de conduite donne droit à une possible réduction (de 50 % pour un score de 96 à 100) que vous recevrez par la suite en souscrivant une assurance auto avec Allianz Bonus Drive. Par conséquent, le conducteur peut obtenir jusqu'à 50 % de réduction sur son assurance auto. Cette nouveauté de l'« Internet des objets » s'inscrit non seulement dans la tendance sociétale où chacun vise à conduire de manière plus sûre et écologique mais aussi dans la stratégie numérique d'Allianz et des courtiers. Pour utiliser l'application Allianz Bonus Drive, il suffit d'avoir une connexion à l'Internet mobile, une connexion wifi et un smartphone.



Employeurs, employés
et courtiers : AXA Belgium
MyAXA Healthcare & Dail Healthcare

L'assurance collective hospitalisation représente un des avantages les plus importants qu'un employé peut recevoir de son employeur. Pourtant faire appel à une assurance collective hospitalisation demande généralement beaucoup de démarches administratives. De plus, les couvertures de ces assurances sont souvent complexes. Et cette charge administrative est la dernière chose à laquelle un patient veut penser lorsqu'il planifie son hospitalisation, lors de l'hospitalisation même ou après lors de son rétablissement. Avec les plateformes digitales Dail Healthcare dédié aux employeurs et courtiers, et MyAXA Healthcare pour les affiliés de l'assurance, AXA offre désormais une solution. Ces 2 plateformes sont gratuites et accessibles via ordinateurs, tablettes et smartphones. Elles proposent de nombreuses fonctionnalités sélectionnées grâce à des groupes d'utilisateurs clients (employeurs et affiliés).

Trophée Prévention



Allianz Benelux
Allianz Connect Home

Allianz Connect Home est le concept qui intègre l'assurance habitation intelligente Home Plan(Xpert) et l'app Allianz Connect permettant une prévention personnalisée et connectée pour les assurés particuliers via les formidables atouts des nouvelles technologies Smart Home. Grâce au partenariat conclu début 2017 entre Verisure, leader européen de solutions de protections et

Allianz, l'assurance Home Plan (Xpert) devient le premier produit d'assurance habitation complètement connecté.

Trophée de la meilleure campagne publicitaire



AG Insurance
« N'attendez pas une autre vie.
Vivez pleinement avec AG ! »

Le message à retenir de cette campagne est qu'il faut vivre pleinement sa vie. Aujourd'hui et non demain. Et grâce à AG Insurance, votre assureur, c'est possible ! Pour répondre aux nouvelles attentes des clients, AG Insurance va au-delà de l'assurance. La prévention, l'assistance, l'expertise, le contact accessible... font partie des services qu'il souhaite continuer à développer, en collaboration avec les partenaires de distribution. Une campagne qui surprend par son aspect visuel ! AG Insurance a dès lors opté pour un choix créatif délibérément surprenant et inattendu.



Brocom
« Votre Courtier, Votre meilleure
Assurance »

La campagne « Votre Courtier, Votre meilleure Assurance » a pour objectifs de faire croître la notoriété et de mieux faire connaître la valeur ajoutée du courtier en assurances. Grâce à cette campagne, la notoriété a augmenté de 27 % à 36 %, de 2016 à 2017. La campagne a été essentiellement diffusée à la TV mais aussi en online vidéo pour toucher une cible plus jeune (25-44 ans). 4 spots différents mettent, chacun, une des valeurs du courtier en avant : la proximité, l'indépendance, le conseil et le service; et un spot générique reprend toutes les valeurs. Grâce à ces spots, l'image du courtier a évolué positivement et allie compétence, confiance et efficacité. Ensuite, pour animer la campagne dans les bureaux de courtage, différentes campagnes thématiques viennent en appui en partant des besoins des consommateurs : les vacances, la mobilité, la pension, l'auto. Pour chaque campagne thématique, un marketing pack est développé pour faciliter l'activation de la campagne dans les bureaux et sur les canaux digitaux des courtiers. Celles-ci sont considérées par les consommateurs comme facile à comprendre, crédible et moderne. De même, BROCOM a « reloué » le site www.courtierenassurances.be et a lancé les médias sociaux « courtier en assurances » sur Facebook, LinkedIn et YouTube. Ces campagnes sont également relayées systématiquement par les Fédérations FEPRABEL et FVF, ainsi que par les 10 compagnies partenaires de BROCOM.

Trophée du Courtage



AG Insurance

Ce trophée n'a pas été octroyé par le jury mais sur base d'une enquête réalisée auprès des courtiers, membres de FEPRABEL.

Patrick CAUWERT
CEO FEPRABEL

patrick.cauwert@feprabel.be



NOUVEAU

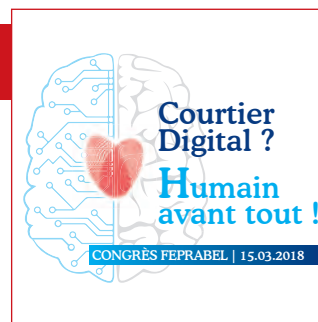
Carglass® répare, Carglass® remplace **Maintenant aussi pour la carrosserie**

Réparer pour prévenir de plus gros dégâts. La célèbre devise de **Carglass®** pour les bris de vitre vaut désormais aussi pour la carrosserie. **Carglass® Carrosserie Express** répare rapidement les petits dégâts sur la carrosserie, sans remplacer de pièces : une solution bénéfique pour l'environnement et le portefeuille. Et **Carglass® Carrosserie** (ancien réseau de Care Carrosserie) est là pour tout dégât sur la carrosserie. Forts de nos 30 et 25 ans d'expérience dans les bris de vitre et la carrosserie, nous réunissons les compétences et le savoir-faire nécessaires et proposons des garanties fiables, ainsi qu'un service irréprochable pour toutes les marques.

Pour plus d'infos ou un rendez-vous : www.carglass.be



Le Congrès FEPRABEL 2018, quel beau succès !



Les nombreux participants, membres, compagnies et autres partenaires qui ont répondu à notre invitation, ont tous à leur manière, contribué à faire de l'édition 2018, un grand cru.

L'Aula Magna de Louvain-la-Neuve accueillait le 15 mars 2018, le congrès annuel de FEPRABEL, un des moments les plus attendu de l'assurance belge. Un chiffre à retenir pour ce millésime 2018 : 768. Il s'agit du nombre de personnes inscrites, soit une fréquentation en hausse de plus de 18 % par rapport à l'an passé. Un intérêt toujours croissant et non démenti donc.

Cette journée était placée cette année sous le thème « Courtier Digital ? Humain avant tout ! » afin de mettre en évidence, la valeur ajoutée du courtier dans un environnement faisant de plus en plus appel à des processus automatisés et numériques. Et ceci, dans un cadre législatif et réglementaire de plus en plus contraignant.

La première partie de la journée était consacrée à la présentation, sous forme d'ateliers interactifs, des nouveautés produits et autres solutions innovantes.

Le premier atelier proposait, au choix, les sujets suivants :

- Le nouveau « AG Online Claims » - Nouveau tool/ nouvelle approche - Rôle du courtier - Phygital par Philippe Bouten, AG Insurance ;
- La gestion discrétionnaire : facile et rentable, pour vous et vos clients - Comment tirer profit de la poche obligataire en 2018 ? Par Pierreux Koen, Architas ;
- Faites votre portrait digital par Carine Job, Fidea ;
- Démonstration du tableau de bord courtier (Dashboard) par Jean-Marc Toussaint, WEQAN ;
- SANTEVET, assurer son animal c'est pas bête ! par Tanguy Hamet et Valérie Cremona Knockaert, SantéVet.

Les sujets du second atelier étaient :

- Les courtiers dans l'ère digitale par Claude Rapoport, Portima ;
- Travailleurs Indépendants : de nouvelles opportunités en Pension et Protection par Henri Govaerts, Allianz ;

- Innovation & digitalisation pour le courtier @Generali par Dorsan Van Hecke et Johan Guelluy, Generali Belgium ;
- Augmenter son efficacité et sa compliance en combinant Brio et ALLOcloud par Jacques Gripekoven, Allocloud.

Ces différents ateliers suscitèrent beaucoup d'intérêt parmi les personnes présentes.

Après la pause, la séance plénière de l'après-midi fut introduite par Patrick Cauwert, CEO de FEPRABEL, qui assura également la conduite du reste de la journée. Plusieurs conférenciers se sont ensuite succédés sur scène pour nous présenter leur exposé en lien avec l'actualité du courtage. Parmi les nouveautés de cette année, la volonté d'introduire davantage d'interactivité, en faisant participer le public qui pouvait voter sur des questions en rapport avec le sujet abordé, et en organisant un petit débat avec l'orateur à l'issue de chaque intervention.

Le premier orateur à monter à la tribune fut Nic de Maesschalck, Directeur du BIPAR. Il est venu pour nous dresser l'état de la situation à propos de la transposition de la DDA (Directive sur la Distribution d'Assurances) et de son entrée en vigueur dans les prochains mois. Ensuite ce fut au tour du Professeur Jacques Folon, partner chez Edge Consulting, qui a fait le point sur un autre sujet d'actualité brûlant : le RGPD (le Règlement Général sur la Protection des Données), et surtout comment s'y préparer d'ici au 25 mai 2018.

Annie Courbet, Managing & Marketing Director Brocom et Philippe Muys, Président de FEPRABEL nous ont présenté les campagnes de communication et les événements organisés pour soutenir l'action du courtage (notamment la présence au Salon de l'Auto et à Batibouw), ainsi que les chiffres du secteur, montrant une évolution plutôt encourageante. La parole fut ensuite donnée à la FSMA par la voix de sa représentante, Anne De Roeck. Elle nous a rappelé le rôle de la FSMA. Elle est revenue sur la transposition de la DDA, et les changements qu'elle allait induire pour les différents statuts d'intermédiaires en termes d'inscription, de connaissances et de développement professionnel. La DDA va également introduire de nouvelles règles de conduite et d'obligations d'information. Les 2 derniers points abordés concernaient la nouvelle loi relative à la lutte contre le

blanchiment et la gestion intégrale du dossier des courtiers via l'application online Cabrio.

Le point culminant de cette journée déjà bien remplie fut atteint par le très attendu débat des CEO. Se sont retrouvés sur le podium, afin de confronter leurs points de vue respectifs avec les questions transmises par un panel de courtiers : Christophe de Moraes - Directeur Retail Non Life Baloise Insurance, Hilde Vernailen - CEO P&V, Vivium, François Lecomte - Head of Retail AXA, Hans De Cuyper - CEO AG Insurance, Peter Venneman - Directeur Commercial Allianz, Dorsan van Hecke - CDO de Generali.

Le débat s'est donc concentré autour du rôle du digital dans l'amélioration des performances de tous les acteurs du secteur, les craintes et menaces suscitées par certaines technologies (les applications pour smartphone, les insurtechs, le recours à l'intelligence artificielle...), des implémentations des changements réglementaires (RGPD, DDA, les IPID, les POG...) et la vision du développement à long terme. Dans la foulée du débat des CEO, une autre nouveauté de ce congrès : la remise de l'Étoile de Cristal récompensant le meilleur film d'assurance. Le gagnant fut désigné par un vote du public à l'issue de la projection des

films des 8 candidats en lice (Aedes, AG Insurance, Allianz, Axa, Baloise, Generali, Portima et Vivium). Et c'est Generali qui remporta ce premier trophée !

Le moment était ensuite venu de rendre hommage à la carrière de 2 personnes qui ont contribué grandement au secteur de l'assurance en général et au courtage plus particulièrement : Mesdames Pina Vitanza de Portima et Josette Van Elderen de l'Ombudsman des assurances.

Après cet instant teinté d'émotion, la séance plénière du congrès se clôture sous une note plus humoristique par la projection des sketches et la performance « live » de Michael Gilis « Crashstickers ».

Enfin, comme chaque année, un cocktail et un dîner de gala ponctués dans la bonne humeur et la convivialité, cette journée riche en informations et enseignements. En somme, une belle conclusion pour une édition, qui de l'avis des participants, fut une belle réussite. De belles images valant mieux qu'un long discours, je vous invite à consulter les pages qui suivent...

Eric Vanhalle
CEO Adjoint
eric.vanhalle@feprabel.be



Surfez sur www.architas.be et prenez contact avec nous

architas

A member of the global  group

Architas SA · Boulevard du Souverain 36 · B-1170 Bruxelles · Tél +32 (0)2 678 44 40 · Fax +32 (0)2 678 44 41 · N° BCE: TVA BE0475 585 456 · RPM Bruxelles



« Une matinée rythmée
par des ateliers
très interactifs »



Photos : Olivier Anbergen - / Love light



Ateliers

- 1. Démonstration du tableau de bord courtier (Dashboard)
- 2. Les courtiers dans l'ère digitale

- 1. Le nouveau «AG Online Claims»
- 2. Innovation & digitalisation pour le courtier @ Generali

- 1. Avec SANTEVET, assurer son animal c'est pas bête!

- 1. La gestion discrétionnaire: facile et rentable, pour vous et vos clients
- 2. Augmenter son efficacité et sa compliance en combinant Brio et ALLDcloud

- 1. Faites votre portrait digital
- 2. Travailleurs Indépendants: de nouvelles opportunités en Pension et Protection





Philippe Muys,
Président FEPRABEL

« Une après-midi
animée par des
conférences et un
débat des CEO »



Nic De Maesschalck,
Directeur BIPAR



Eric Vanhalle
CEO Adjoint FEPRABEL



Michel Pirson,
Chief Process Officer
FEPRABEL



Professeur Jacques Folon,
Partner Edge Consulting



Isabelle Dastot,
Directrice juridique
FEPRABEL

Photos : Olivier Anbergen - I Love Light

De gauche à droite : Christophe de Moraes (Baloise Insurance), Hilde Vernailen (Vivium - P&V), François Lecomte (AXA), Hans De Cuyper (AG Insurance), Peter Venneman (Allianz), Dorsan van Hecke (Generali Belgium)



Patrick Cauwert,
CEO FEPRABEL



Ann De Roeck,
Directeur FSMA



Pina Vitanza,
Portima



Josette Van Elderen,
Ombudsman des
assurances



Annie Courbet, Managing & Marketing Director
Brocom et Philippe Muys, Président de FEPRABEL



Frédéric Van Dieren,
Président Brocom





« Rencontres et échanges
toute la journée avec
nos partenaires »



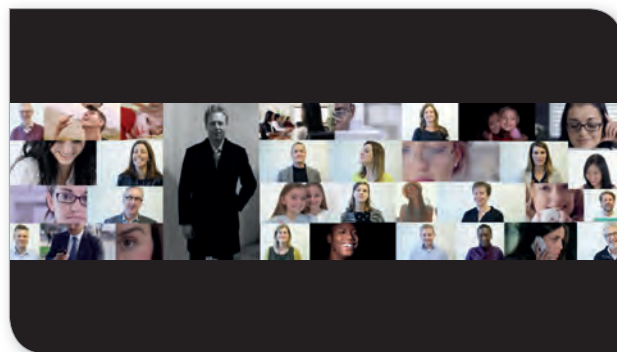
Photos : Olivier Anbergen - I Love Light



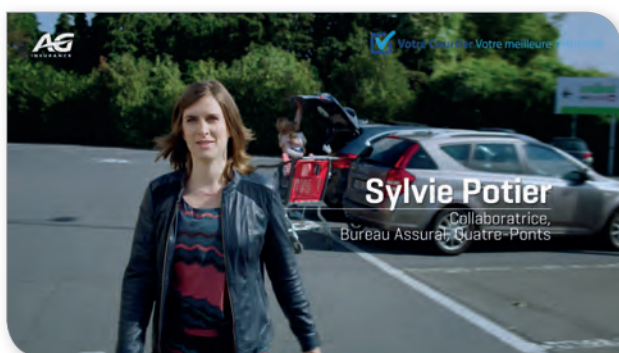
*Nouveauté cette année : remise du trophée pour
la meilleure vidéo sur le thème du Congrès :
« Courtier digital ? Humain avant tout ! »*



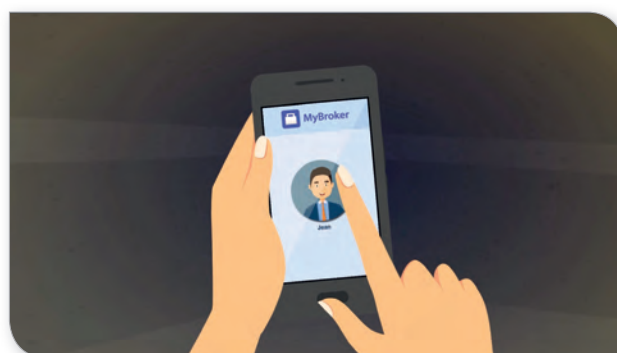
Aedes



Baloise Insurance



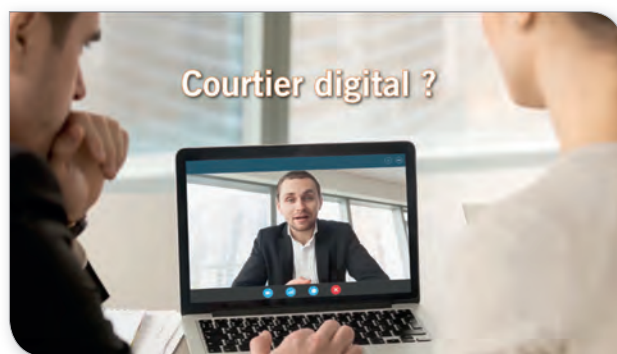
AG Insurance



Portima



Allianz



Vivium



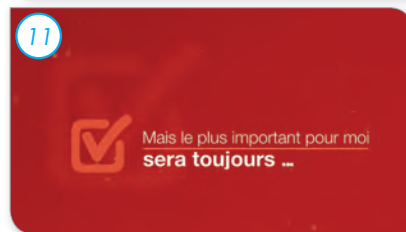
AXA



Generali

En 2018, le gagnant est Generali

Ci-dessous, sous forme de storyboard, la vidéo de Generali Belgium.



Étoile de Cristal 2018 du meilleur film remise au gagnant

De droite à gauche : Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL, Dorsan van Hecke, CDO Generali Belgium et Philippe Muys, Président FEPRABEL

Testimonium

Ci-dessous, une liste non exhaustive de messages reçus après le Congrès FEPRABEL 2018.

...

Félicitations avec le superbe congrès d'hier !
Bonne organisation, contenu très intéressant, bonne ambiance !

Oui, vraiment très bien fait !

...

...

Tout d'abord je voulais vous remercier pour votre aide à l'organisation du congrès et féliciter vos équipes pour la qualité des participants.
Année après année, nous voyons le nombre de partenaires présents augmenter.

...

...

Je tiens à vous féliciter pour votre congrès. Il y avait de nombreux points forts mais selon moi aussi quelques points d'attention que nous échangerons plus tard si vous y êtes ouverts.

Je vous remercie aussi pour la place qui a été réservée à Brocom et pour l'intervention d'Annie. C'est apprécié par les courtiers aussi !

...

...

PS : et félicitations pour le magnifique congrès de jeudi dernier. Je suis venue quelques heures en matinée et tout s'est très bien déroulé.

...

...

Bonjour toute la fine équipe de Feprabel !
Un grand bravo pour la journée très réussie d'hier.
Organisation parfaite, accueil chaleureux, contenu intéressant, ambiance sympa.
C'est vraiment une très belle journée, un moment fort dans l'année.

...

...

Tout d'abord encore bravo pour le Congrès!

...

...

Encore bravo pour le magnifique Congrès 2018, tout fut parfait comme d'habitude, organisation, exposés très intéressants, bon catering.

...

...

Je souhaite vous féliciter pour la qualité de l'organisation de votre assemblée générale.
Une fois de plus j'ai été séduit par la diversité de vos ateliers ainsi que par leur contenu.
Et tout cela dans une ambiance où les maîtres mots sont convivialité et partage.

Encore merci pour ce moment intéressant et fort agréable.

...

...

Merci à Feprabel pour l'organisation et la réalisation de cette journée réussie, et pour le billet de train.
Meilleures salutations à tous,

...

...

J'ai entendu de la part de mes collègues que l'organisation était top !

Merci et déjà, un bon week-end mérité !

...

...

Nous tenions à vous remercier très sincèrement pour votre chaleureux accueil et pour la parfaite organisation du Congrès de jeudi dernier.
Nous sommes ravis de notre participation. Notre atelier a suscité un vif intérêt de la part des courtiers présents et a généré de nombreux contacts.

...

...

Encore félicitations pour l'organisation du Congrès !

...



Buildimo / Buildimax

L'assurance sur mesure
pour immeuble
à appartements.

Plus d'info sur www.axa.be

Mieux protéger votre immeuble



DEPUIS 5 ANS

meilleure
assurance
pour
copropriétés*

* buildimo/buildimax: Trophée Decavi de l'Assurance Non Vie 2018 dans la catégorie incendie copropriétaires publié le 25 avril 2018 sur www.decavi.be

AXA Belgium, S.A. d'assurances agréée sous le n° 0039 pour pratiquer les branches vie et non-vie (A.R. 04-07-1979, M.B. 14-07-1979)
Siège social : Place du Trône 1, 1000 Bruxelles (Belgique) www.axa.be • Tél. : 02 678 61 11 • Fax : 02 678 93 40 • N° BCE: TVA BE 0404.483.367 RPM Bruxelles

LE COURTAGES : BILAN 2017 ET PERSPECTIVES 2018.

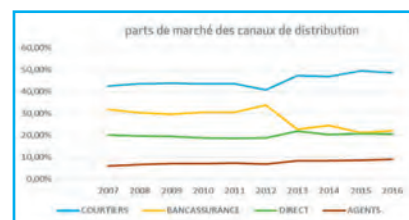
Philippe Muys, Président Feprabel et Annie Courbet, Managing et Marketing Director Brocom, répondent à 10 questions sur l'avenir du courtage au congrès Feprabel. Frédéric Van Dieren, Président Brocom et Patrick Cauwert, CEO Feprabel concluent et confirment leur support à l'évolution du courtier 4.0.



1. Comment évolue la part de marché du courtage?

Le courtier a toutes les raisons de rester confiant !

Le canal du courtage reste le principal canal de distribution tant pour les assurances IARD que pour les assurances vie, la part de marché du courtage est de 48,5% en 2016.



2. Constate-t-on une différence entre l'assurance vie et l'IARD?

Dominant en IARD, le courtage recèle un potentiel certain en assurance vie.

- L'encaissement en assurances non vie s'établit à 11,6 milliards € en 2016, soit une hausse de 1,8% par rapport à 2015. Indéniablement, les courtiers restent le principal mode de distribution en ce qui concerne la vente des produits d'assurances non vie.
- L'encaissement en assurances vie est de 15,1 milliards € soit une baisse de 1,8%. En assurance vie, la part de marché du courtage dépasse celle de la bancassurance depuis 2015.
- Le courtage représente encore un potentiel certain en assurances vie, notamment en matière de pension pour les indépendants (CPTI, Convention de Pension pour Travailleurs Indépendants).

3. Comment évolue la vente par internet?

L'internet est la première source d'information, le courtier y est présent.

Le commerce électronique ne décolle pas vraiment. Le consommateur utilise internet pour trouver des informations et comparer les produits mais pour la souscription, les canaux traditionnels gardent sa préférence. Lors d'un achat par le biais du commerce électronique, le consommateur optera le plus souvent pour la désignation d'un courtier.

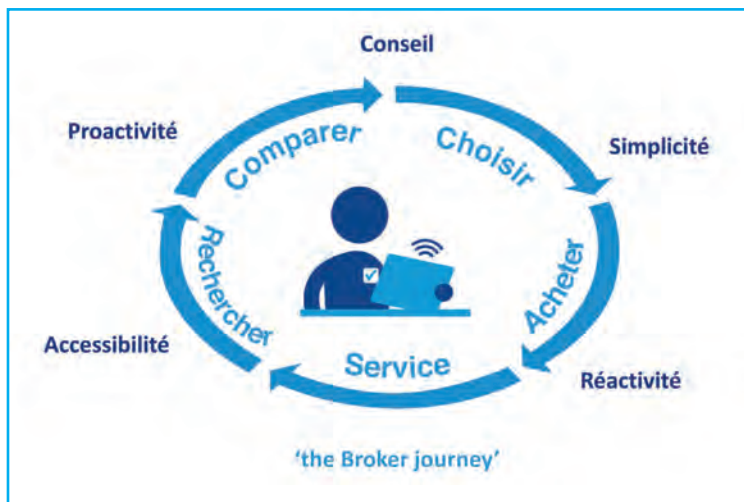
4. Comment favoriser l'évolution vers le courtier 4.0?

Le courtier reste à l'écoute des nouvelles attentes du client. Il y répond en intégrant les outils digitaux.

Lors de l'étude BROCOM 2020, des « focus groupes » avec les consommateurs ont été organisés: (<35 ans et >55 ans). Jeunes et moins jeunes donnent leur préférence au courtier mais celui-ci se doit de répondre à leurs attentes:



Votre Courtier
Votre meilleure
Assurance

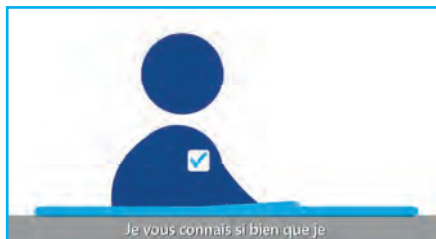


- Accessibilité
- Proactivité
- Conseil & compétence
- Clarté et simplicité
- Réactivité

Tout au long de sa relation avec le client, de la «customer journey», le courtier doit s'efforcer de positiver l'expérience de celui-ci.

A cette fin, il devra veiller à s'équiper des outils adéquats à chacun des stades suivants : la recherche du courtier et des informations sur les produits et services, la comparaison des offres, la souscription du contrat, le conseil et l'explication du produit et enfin, le service après-vente.

C'est au travers des spots TV de 10" que BROCOM entend souligner l'évolution de «Votre Courtier».



Spots de 10" qui répondent aux attentes des clients et mettent le courtier en scène dans un contexte digital.

5. La position dominante du courtier est-elle confirmée par l'étude BROCOM?

Le courtier reste le canal préféré du consommateur.

Etude de perception de « Votre Courtier » et de l'impact des campagnes 2017: 1200 interviews effectuées du 13 au 20.12.2017

- 21% des personnes interrogées citent spontanément le courtier pour les questions d'assurances.
- 61% des sondés s'informent en priorité auprès d'un courtier pour leurs produits d'assurance.
- 87% recommanderaient en courtier à un proche, 39% sont de réels promoteurs de la marque.
- 47% des personnes FR déclarent souscrire leur contrat d'assurances via un courtier (avant la banque ou un agent en assurances, et bien avant le direct).

6. Comment le courtier est-il perçu?

L'image du courtier allie compétence, service et proximité.

La perception des courtiers est très positive. Il est considéré comme:

- Compétent, offrant du service de qualité, à la fois efficace et proche de ses clients.
- En revanche, il pourrait renforcer sa maîtrise des outils digitaux afin de dégager une image de modernité.

7. Comment les campagnes BROCOM renforcent-elles cette perception?

Les campagnes soulignent les points forts du courtier et accentuent la modernité de son image.

Les campagnes font évoluer:

- La notoriété de « Votre Courtier » qui est passée de 27% en 2016 à 36% en 2017.
Les campagnes sont perçues comme faciles à comprendre, crédibles et véhiculant une image moderne du courtier.
- L'image de « Votre Courtier ». Il est perçu comme un professionnel compétent, de confiance et efficace.
- Le réflexe courtier : 48,7% des sondés se disent prêts à souscrire une assurance via un courtier, après avoir vu la campagne et 23%, à rechercher un complément d'information notamment sur internet (par exemple sur www.courtierenassurances.be).

8. Quelles ont été les réalisations récentes?

Les actions 2018: Salon de l'Auto, Batibouw, Semaine de l'Argent...

BROCOM a été très actif en ce début d'année. Différentes campagnes ont été menées: campagne de notoriété à la TV et en ligne, présence sur le Salon de l'Auto et Batibouw, à chaque fois accompagnées d'un volet média.

Pendant la Semaine de l'argent : une campagne sur netto/mon argent et une présence à l'infovillage !



9. Quelles sont les actions à venir?

3 objectifs stratégiques : la notoriété de «Votre Courtier, Votre meilleure Assurance», son image et le 'réflexe courtier'.

Les prochains temps forts :

- Une campagne TV en juin et août/septembre pour la notoriété, appuyée par des témoignages pour faire évoluer l'image de modernité
- Des campagnes thématiques
 - Vacances en juin
 - Mobilité en septembre
 - Pension, particulièrement axée sur les indépendants

10. Quelles actions pouvez-vous entreprendre pour contribuer à cet élan?

1. Arborez votre enseigne "Votre Courtier" avec fierté
2. Continuez de développer vos compétences en assurance vie et saisissez chaque opportunité
3. Renforcez votre présence sur le web et les médias sociaux
4. Évaluez où vous en êtes sur le trajet Courtier 4.0
5. Suivez activement vos contacts clients
6. Équipez-vous d'outils digitaux
7. Partagez vos expériences positives avec vos clients
8. Exploitez le marketing pack des campagnes
9. Intégrez le support «Votre Courtier» dans votre plan d'action
10. Mettez toutes ces actions en oeuvre pour assurer la réussite de «Votre Courtier», mais surtout VOTRE réussite

A la question de Patrick Cauwert, CEO Feprabel: «Frédéric: es-tu un Président heureux?» Frédéric Van Dieren répond:

« Très heureux! Je suis très satisfait de l'évolution de Brocom et sa nouvelle dynamique depuis un an, tant pour les nouvelles initiatives que du retour constructif des Courtiers. Brocom est un réel support pour le courtage, et son développement, en parfaite synergie avec les Fédérations Feprabel et FVF et les 10 compagnies partenaires. »



La
Pvélo

L'ASSURANCE
DES DEUX ROUES

QUE VOUS SOYEZ
UN PARTICULIER,
UN LEASER,
UNE ENTREPRISE,
AVEC LA P-VÉLO,
PÉDALEZ COUVERT !

www.pvelo.be

AVEC LA P-VÉLO, PROFITEZ DE NOS 4 GARANTIES :

1. OMNIUM VÉLO - 84 € TTC

pour les vélos électriques/citybike 108 € TTC
pour les VTT/Vélos de course

2. RESPONSABILITÉ CIVILE VÉLO - 84 € TTC

Elle couvre les dommages matériels et corporels que vous causeriez aux tiers en cas d'accident si votre responsabilité est engagée.

3. POLICE INDIVIDUELLE CYCLISTE - 48 € TTC

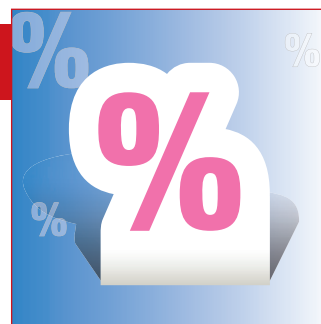
Une lésion corporelle suite à une chute ou un accident avec le vélo assuré ? Vous êtes couvert !

4. PROTECTION JURIDIQUE VÉLO - 24 € TTC

Couvrez tous les litiges avec votre vélo.

Une innovation signée





Les rendements 2017 en branche 21

Une baisse continue

D'une année à l'autre, les rendements offerts par les compagnies d'assurance ne cessent de baisser. L'exercice 2017 ne fait pas exception à la règle avec une diminution généralisée des taux allant de 10 % à 30 % par rapport à 2016. Voici les rendements nets connus à la mi-mars en pour-cent.

Compagnie	Nom du produit	Année		
		2017	2016	2015
AFER Europe (*)	Fonds garanti	2,40	2,65	2,65
AG Insurance	Safe	1,40	1,50	2,15
ALLIANZ	Allianz Safe (**)	0,75	0,75	-
AME LIFE (Luxembourg)	Top Azur	1,00	1,00	1,75
	Top Capital	1,20	1,60	2,05
	Multiflex	1,75	2,10	2,20
BALOISE Insurance	Baloise Invest	1,32	1,32	1,80
	Baloise Safe Plan	1,32	1,32	1,82
	Baloise Safe Invest	1,32	1,17	1,82
BPost Bank	Post Optima Best	1,40	1,50	2,15
CREDIMO	Credo 21 Safe	1,00	1,15	2,00
	Credo 21 Dynamic	1,40	1,50	2,25
FEDERALE Assurances	Vita Invest	1,40	1,70	2,30
	Vita Invest Dynamic	2,00	2,10	2,30
GENERALI Belgium	Self Life Dynamico	2,05	2,10	3,10
	Crescendo Dynamico	2,05	1,50	2,05
PATRONALE Life	Secure 21	1,85	2,05	2,55
	Safe 21	1,70	1,90	2,30
	Fructisafe	1,70	1,90	2,30

(*) AFER Europe ne souscrit plus de contrats nouveaux.

(**) Produit commercialisé en 2016.

NB : Certaines compagnies ne souscrivent plus de contrats en branche 21. C'est le cas d'AXA qui continue à rémunérer les contrats au taux garanti facial.

En collaboration avec le magazine RISK

États généraux du droit médical et du dommage corporel

Le mardi **15 mai 2018**
de 8h30 à 17h30 à Bruxelles

Sous la coordination scientifique d'**Isabelle Lutte**

Programme

Modérateur : **Isabelle Reusens**, avocat au barreau du Brabant wallon, cabinet Bastin & Thiery

08:30 **Accueil des participants**

09:00 **L'incapacité professionnelle: de sa définition à son évaluation**

▪ **Laurence Markey**, avocat au barreau de Bruxelles, cabinet Younity, juge suppléante au Tribunal du travail du Brabant wallon

09:30 **L'incapacité ménagère dans tous ses états...!**

▪ **Pascal Staquet**, avocat au barreau de Bruxelles, cabinet Mayerus & Staquet

10:00 **Le dommage corporel: regards croisés des Nations Unies et de l'Europe**

▪ **Isabelle Lutte**, avocat au barreau de Bruxelles, chargé de cours à la faculté de médecine de l'ULB

10:45 **Pause-café**

11:15 **Le médecin normalement prudent et diligent: carnet de conduite**

▪ **Bernard Dubuisson**, professeur à la faculté de droit et de criminologie de l'UCL

11:50 **L'expertise: entre science et décision de justice**

▪ **Valérie Englebert**, juge au Tribunal de première instance francophone de Bruxelles

12:30 **Déjeuner**

Modérateur : **Charles-Albert Van Oldeneel**, juriste d'entreprise Assuralia, rédacteur en chef du Bulletin des Assurances

14:00 **Le Règlement (UE) 2016/679 (GDPR) et les données de santé: questions choisies**

▪ **Thierry Léonard**, professeur à l'Université Saint-Louis - Bruxelles, avocat au barreau de Bruxelles, cabinet Ulys
▪ **Bojana Salovic**, avocate au barreau de Bruxelles, cabinet Ulys

14:40 **L'accident médical sans responsabilité et le dommage anormal**

▪ **Quentin Alaluf**, avocat au barreau de Bruxelles, cabinet Thelius

15:20 **Le retard de paiement des indemnités dues par l'assureur**

▪ **Marcel Fontaine**, professeur émérite à la faculté de droit de l'UCL

16:00 **Pause-café**

16:30 **Le recours direct de l'employeur public**

▪ **Valéry De Wulf**, juge au Tribunal de première instance de Namur

17:00 **Non au capital!**

▪ **Jean-Luc Fagnart**, avocat au barreau de Bruxelles, professeur émérite de l'ULB

Informations pratiques

Lieu

Université libre de Bruxelles
Campus du Solbosch
Salle Dupréel - Institut de sociologie
Avenue Jeanne, 44 - 1050 Bruxelles

Inscription

- par courrier: Anthemis - Place Albert 1^{er}, 9 - 1300 Limal
- par e-mail: commande@anthemis.be
- par fax: 010/40 21 84
- inscription en ligne sur www.anthemis.be, rubrique «Formations»

Frais d'inscription

Le droit d'inscription comprend la participation au colloque, les pauses-café, l'ouvrage édité par Anthemis reprenant les contributions des orateurs et, selon le souhait du participant, le déjeuner. Il s'élève à:

- 245 € HTVA (296,45 € TVAC) avec le déjeuner.
- 195 € HTVA (235,95 € TVAC) sans le déjeuner.



Feprabel Brabant wallon : le Courtier digital, humain avant tout !

Nous avons eu la chance d'échanger avec Martine Gilson, Présidente de Feprabel Brabant wallon et gérante du Bureau Martine Gilson. 32 années d'expérience en tant que courtier ont donné à Martine Gilson une vision très pragmatique sur l'évolution technologique du métier de courtier, qu'elle partage régulièrement avec les membres Feprabel Brabant wallon.



Courtier digital, humain avant tout

Martine Gilson : « le Congrès Feprabel 2018 a été un grand succès en ce qui concerne le Brabant wallon. Nos membres présents ont globalement été très satisfaits de la qualité de l'événement et du contenu des échanges. La thématique « Courtier digital, humain avant tout » a clairement été perçue comme devant être au centre de nos préoccupations en tant que courtiers, car c'est un thème mixant efficacité et approche personnalisée de nos clients.

À travers mon expérience personnelle de courtier, j'ai pu me rendre compte de l'augmentation de productivité que les outils digitaux nous ont amené. Brio a naturellement été une premier pas très important pour une grande majorité des courtiers de Brabant wallon.

Le couplage téléphonie-Brio : efficacité et accueil personnalisé

Mais un autre outil est apparu il y a environ 2 ans dans le monde du courtage : la plateforme de téléphonie ALLOcloud et son intégration avec Brio. Ce qui pourrait apparaître comme une simple solution nous permettant de diminuer nos coûts s'est vite révélée être une façon d'être bien plus efficace au téléphone et surtout de présenter un visage très personnalisé à nos clients.

Quoi de plus sympathique que de savoir qui vous appelle, que le gestionnaire adéquat puisse accueillir la personne par son nom et ait tout le dossier devant les yeux au moment de décrocher !

Ce concept traduit parfaitement l'adage « Courtier digital, humain avant tout », car le client se sent pris en charge de façon très humaine et personnalisée.



*Martine Gilson, Présidente de Feprabel Brabant wallon
et gérante du Bureau Martine Gilson*

Et si on allait plus loin...

Si l'on se projette plus loin, l'intégration ALLOcloud-Brio pourrait être avantageusement étendue fonctionnellement. En effet le Rapport Adéquat qui nous est demandé pourrait être grandement facilité si l'historique des appels était repris dans le journal des activités Brio et que nous puissions encoder un commentaire pour chaque appel. Nous pourrions alors lister toutes les activités que nous avons eues avec un client en un clic de souris.

À ce stade, nous n'utilisons pas les fonctionnalités d'enregistrement audio des appels, mais c'est une fonction disponible chez ALLOcloud et qui pourrait aussi s'avérer très utile en cas de contestation. Il m'est arrivé de recevoir par téléphone une demande d'annulation d'omnium automobile. Et lorsqu'un accident en tort survient par la suite, l'assuré prétendait n'avoir rien annulé...

Par ailleurs, un des projets à venir qui intéresse beaucoup les membres Feprabel (et qui a été bien illustré pendant le Congrès Feprabel) est le Tableau de Bord du courtier en collaboration avec Weqan. Ne serait-il pas judicieux d'ajouter dans la roadmap certains éléments de téléphonie ?

Je pense que nos membres seraient très intéressés de mieux cerner leur activité au téléphone et par exemple d'identifier les appels manqués. Tout appel manqué est une opportunité manquée ! Un graphe me permettant d'identifier que mon bureau rate 8 appels tous les matins entre 8h30 et 9h me pousserait à demander à une des personnes de mon équipe de décaler ses horaires en conséquence.

Le chantier est potentiellement vaste, mais nous nous devons, en tant que fédération et acteur dans l'écosystème des courtiers, d'ouvrir la route. »

Visionnez également des extraits de la présente interview sur la channel Vimeo d'ALLOcloud, en scannant le QR code ci-contre :



Propos recueillis par Jacques Gripekoven,
CEO ALLOcloud.com



La téléphonie pour le Courtier futé

www.allocloud.com/fr/assurance

Contactez-nous au
02 880.28.96

14^{ÈME} INSURANCE CEO EVENT DECAVI

QUELS SONT LES DÉFIS RÉELS QUI SE POSENT AU SECTEUR BELGE DE L'ASSURANCE ?

L'avis de 2 CEO de notre secteur !

Date : Mercredi 30 Mai 2018, 16h30

Lieu : Cercle de Lorraine - Place Poelaert 6 - 1000 Bruxelles

Prix : 275 EUR, hors tva de 21 %

Contact : Laurent Feiner, Decavi - 02/520 72 24 - laurent.feiner@decavi.be

Inscription : https://success.guidewire.com/CEOEvent_2018_FR.html

Fin 2011, le monde financier était encore en crise. Problèmes de liquidité, déficit de confiance de la clientèle, perte de fierté pour le personnel... les défis étaient multiples. En se dotant d'une nouvelle culture bancaire et en plaçant le client et l'économie belge au centre de ses priorités, Belfius est devenue une organisation très rentable et orientée vers le numérique, qui peut envisager l'avenir avec confiance.

Quant à Ageas, elle est active internationalement sur les marchés de l'assurance. Avec 75 % des actions, Ageas est le principal actionnaire d'AG Insurance, le leader sur le marché belge des assurances. Les 25 % restants sont détenus par BNP Paribas Fortis. La politique d'Ageas est claire : le client doit rester central quel que soit le marché envisagé. Il apprécie toujours davantage la transparence, la rapidité et le confort d'utilisation. Mais le consommateur belge est beaucoup moins familiarisé avec la vente en ligne que les consommateurs des Pays-Bas et du Royaume-Uni.

Le secteur de l'assurance est à l'aube de changements importissimes. Pour ne citer que quelques exemples parmi d'autres, les phénomènes de la digitalisation, du big data, d'une prestation de service 'on demand' et de «l'ubérisation» du secteur de l'assurance auront des impacts non négligeables sur la fréquence accrue des contacts directs avec les clients.

C'est dire si ces changements attendus vont révolutionner les métiers de l'assurance et financier. Mais jusqu'à quel point ? C'est à cette question que ce 14^{ème} Insurance CEO Event Decavi tentera de répondre. Il sera intéressant d'avoir la vision personnelle de 2 CEO, élus récemment managers de l'année par Trends/Tendances : Bart De Smet (Ageas) et Marc Raisière (Belfius Insurance).

Cet événement s'adresse plus spécifiquement aux dirigeants du secteur d'assurance.

Un verre de bienvenue vous sera proposé à 16 heures 30. Les conférences débiteront à 17 heures précises et se clôtureront vers 19 heures. Un dîner clôturera les exposés (+ débat).

Nos orateurs :

Marc Raisière
CEO Belfius Bank


Bart De Smet
CEO Ageas



Profitez de votre maison comme jamais auparavant!



Ne négligez aucun aspect de l'habitation de vos clients grâce à Baloise Insurance

Vous espérez que votre client puisse profiter de la vie dans un environnement sûr, n'est-ce pas?

L'assurance Habitation Select combinée à l'option **Safe Home Fire & Water** lui offre une protection et une prévention optimales. Ce package unique est le seul à offrir à vos clients des détecteurs intelligents d'incendie et de fuite d'eau, une assistance étendue ainsi que des tas d'avantages supplémentaires.

Vos clients aspirent simplement à de bons moments passés en famille à la maison. En toute sécurité.

Envie d'en savoir plus sur ce package unique? Informez-vous auprès de votre account manager.



Capteurs intelligents compris
En collaboration avec Verisure

Habitation Select est une assurance incendie de droit belge. Baloise Insurance est le nom commercial de Baloise Belgium SA, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, RPM Antwerpen – TVA BE 0400.048.883, entreprise d'assurances agréée sous le n° de code 0096 avec n° FSMA 24.941A. ER: Henk Janssen, Baloise Insurance, City Link, Posthofbrug 16, 2600 Antwerpen, Belgique.





Le coût du risque : souvent insaisissable !

La notion « coût du risque » est une évaluation standardisée des pertes et dommages que pourrait subir une entreprise. On complète l'analyse à partir des pertes enregistrées et les pertes projetées, en faisant le compte des risques subis, des risques retenus, des risques transférés par n'importe quel moyen juridique, par assurance captive ou non, par d'autres outils financiers, etc.

En procédant de la sorte, il est devenu possible aux entreprises de se comparer entre elles et de découvrir quelle est la tendance générale. On peut ainsi mieux se situer par rapport à d'autres sociétés du même secteur et de taille comparable. Cela a incité des sociétés multinationales à investiguer dans plusieurs de leurs implantations avec un cahier de charges identique. L'exemple suivant montre les limites du système.

Mais le système comporte des lacunes et n'est pas infailible. Le cas (réel) suivant le démontre.

Une des questions posées par le siège central d'une société multinationale à des filiales était relative au prix des assurances contractées exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires. Trois pays étaient sous la loupe : la Belgique, la France et l'Allemagne. Par rapport à ses homologues français et allemands, le coût affiché dans l'étude du responsable belge crevait tous les plafonds. Or, le délégué belge n'avait commis aucune erreur. Il avait consciencieusement additionné tous les coûts de l'assurance y compris la prime Accidents du Travail. Cette dernière, exprimée en pourcentage de la masse salariale, pèse d'un poids énorme. Comme les accidents du travail en France et en Allemagne sont couverts par la sécurité sociale, leur coût de couverture était inexistant. Cela donnait à ces deux pays un énorme avantage par rapport à la Belgique. Cet écart a coûté la place au délégué belge.

Le système fonctionne très bien, lorsqu'on ne prend en compte que les risques purs dans leurs effets dommageables. À l'aide des algorithmes, on peut mélanger les causes et les conséquences des événements, calculer les probabilités de tel ou tel sinistre et élaborer tous les types de financement des dommages en fonction de l'appétit ou de l'aversion au risque de l'entreprise. Cette structure théorique s'effondre, dès qu'on se hasarde sur le terrain d'une nouvelle activité ou d'une nouvelle entreprise.

Le démarrage d'une nouvelle activité, hormis le risque de capotage toujours possible qu'elle comporte, génère une série de risques nouveaux : les problèmes linguistiques, pour peu qu'on essaye d'avoir un pied à l'étranger ou de l'autre côté de la frontière linguistique en Belgique, par exemple, les us et coutumes du commerce local, les particularités dans la négociation pour la conclusion des contrats, les méandres administratifs nationaux, régionaux ou locaux, les bases financières légales et les exigences bancaires locales légales, et bien d'autres. Toutes ces démarches ont un prix !

Un autre facteur qui intervient dans le coût global de risque est celui de la prévention. Toutes les installations de production (usines, ateliers, etc.) et les bâtiments destinés à l'administration font l'objet d'une étude visant à les prémunir des risques prévisibles. À l'estimation matérielle vient s'ajouter toute une panoplie de mesures préventives qui évoluent en fonction des événements et l'époque. Il n'y avait pas de sprinklage avant l'incendie de l'Innovation. Naguère, on entrait dans les bâtiments administratifs comme dans les églises, librement. C'est fini ! Il a fallu quelques kidnappings de dirigeants ci et quelques issues fatales, pour que le paysage change.

Aujourd'hui, des bunkers de protection à l'entrée barrent l'accès à l'intérieur des bâtiments. Un personnel spécialisé en prévention, sécurité ou protection fait maintenant partie de l'organigramme des entreprises. Il faut donc ajouter le coût des mesures, mais aussi celui des salaires de ce nouveau personnel dans le calcul final. Tous ces



coûts supplémentaires viennent se superposer et creusent le coût total du risque de l'entreprise. Et ce n'est pas fini !

L'avant-dernier joyau en date est celui de l'environnement. L'entrée des obligations environnementales dans la gestion de l'entreprise est accompagnée par des coûts supplémentaires qui viennent aggraver le coût total. L'aménagement des bureaux, quelle que soit leur forme, a un coût. L'interdiction de certaines pratiques, comme fumer, par exemple, nécessite la création de locaux ad hoc pour les fumeurs. Chaque fois qu'une nouvelle idée fuse, qu'elle soit bonne ou mauvaise, elle est intégrée dans le schéma de l'entreprise, avec les conséquences auxquelles on peut imaginer.

Mais le surcoût le plus important que les entreprises vont devoir ajouter et supporter actuellement est celui généré par les nouvelles technologies, blockchain et intelligence artificielle. La pression médiatique, le lobbying intense véhiculés par les promoteurs de ces nouvelles technologies, mais aussi la quête des entreprises pour une amélioration de la gestion quotidienne et de la rentabilité rendent les investissements en la matière incontournables. Peut-on estimer exactement leur coût ? La réponse est difficile à formuler, faute de données financières précises. Une chose est certaine, par contre. Ces nouvelles technologies coûtent très cher, aussi bien dans leurs processus créatifs que dans leur application effective.

En théorie, le coût de l'investissement doit être récupéré par l'amélioration du processus de production, la simplification des démarches administratives, par la diminution des coûts courants de l'activité quotidienne, la diminution du personnel humain remplacé par des machines ultraperformantes et/ou par des robots à visage humain bourrés des données d'informations d'une quantité insoupçonnée, etc.

La seule chose qu'on ne sait pas, c'est quand ce rapport coût/bénéfice tombera du côté du bénéfice ! Partant du principe que l'accélération de la technologie progresse plus rapidement que son utilisation pratique, on peut craindre le pire. Il y aura toujours un décalage entre la créativité technologique et son application sur le terrain des affaires. Fait-il donc craindre une course aux investissements sans fin qui aura comme conséquence un alourdissement du coût du risque ?

Ces avancées technologiques nous font oublier le coût des risques beaucoup plus proches de l'activité quotidienne, telle que le crédit, véritable plaie des sociétés financières. Les responsables qui octroient les

crédits s'échinent à éliminer les clients potentiels qui présentent un profil « douteux » ou pas assez solide à leurs yeux. Cette approche « dure » peut avoir comme effet boomerang le rétrécissement de la clientèle globale. Le bouche à l'oreille joue dans ce type de démarche. Au final, l'absence de prise de risque peut se résumer par une aggravation du coût total du risque. Les zélotes des nouvelles technologies pensent trouver la solution dans ce problème... !

Un domaine méconnu et sous-estimé en termes de coût est celui de la propriété intellectuelle. La protection des marques, des brevets, des noms des produits, des licences, suppose une organisation sans faille qui dépasse le simple enregistrement auprès des organismes ad hoc. Il faut tenir à jour les dates des échéances, ne pas oublier les renouvellements. Il est opportun de surveiller l'extérieur, pour pouvoir détecter tout usage abusif par des tiers et, notamment, dans le cas de la fraude caractérisée. Il ne faut pas perdre de vue que ces abus peuvent se commettre à des milliers de kilomètres, loin du siège central de la société. Le phénomène est suffisamment connu, mais il est très difficile à circonscrire !

Ce qui précède n'a d'autre prétention que d'aborder le coût du risque dans sa réalité. Cette dernière est très éloignée des risques assurables et souvent assurés.

Les situations analysées montrent suffisamment que le vrai coût du risque est la résultante d'un faisceau d'éléments qui se superposent et forment un ensemble. Il appartient aux sociétés de maîtriser les paramètres de leurs actions à bon escient. Une démarche de Risk Management classique ne peut qu'être un atout dans la démarche entrepreneuriale.

En collaboration avec le magazine Risk



Assurance internationale

VARIA

AXA/XL GROUP : la pas en avant

Le lundi 5 mars, AXA a annoncé l'achat du groupe bermudien XL GROUP. Le prix de l'acquisition s'élève à 15,3 milliards de dollars (12,4 milliards d'Euros). Il s'agit là de la deuxième acquisition la plus onéreuse du groupe français après l'achat, en 2006, de la société suisse Winterthur pour 9,6 milliards d'Euros. En 2017, XL Group a réalisé un encaissement de 14,8 milliards de dollars, dont 68 % en assurance Dommages, essentiellement dans le créneau des grandes entreprises, et 32 % en réassurance. Le résultat de l'exercice écoulé se chiffre à une perte de 0,6 milliard de dollars. Pour rappel, le chiffre d'affaires d'AXA en 2017 (98,5 milliards d'Euros) est ventilé pour 51 % en assurance Vie, Epargne et Retraite, 32 % en Dommages, 13 % en assurance Soins de Santé et 4 % pour la gestion des actifs. Avec l'acquisition du groupe bermudien, AXA redevient un acteur du marché de la réassurance, activité qu'il avait abandonnée, il y a une quinzaine d'années. Parallèlement, le groupe français occupera une des premières places dans l'assurance Dommages des entreprises. Pour le financement de cette acquisition, AXA va mobiliser 3,5 milliards d'Euros de sa trésorerie, compte sur 6 milliards d'Euros liés à l'introduction de ses activités américaines en Bourse et sur une dette subordonnée de 3 milliards d'Euros. La transaction sera financée entièrement en numéraire !

PRUDENTIAL se scinde en deux

Le 14 mars 2018, le premier assureur britannique a annoncé la scission de ses activités en deux entités. D'une part, M & G Prudential sera focalisée sur le segment de l'assurance Vie et Epargne au Royaume-Uni et en Europe. Londres restera le siège opérationnel de cette entité, et la société sera cotée à la bourse de Londres. D'autre part, Prudential Plc sera le fer de lance des activités internationales du groupe avec comme principaux centres d'intérêt les pays asiatiques à haut potentiel et à forte croissance, les États-Unis et quelques pays africains. Il est à remarquer que les activités dans les pays asiatiques interviennent pour un tiers du résultat du groupe, derrière les États-Unis, mais bien avant ceux de l'Europe et du Royaume-Uni. Le groupe cédera, en contrepartie, un

portefeuille de gestion de retraites de 12 milliards de livres au groupe Rothesay. L'ensemble des opérations devrait être finalisé pour fin 2019.

GENERALI : la vie en rose !

L'exercice 2017 a souri au troisième groupe européen d'assurances. Pour preuve voici les résultats dévoilés. Generali a dégagé un bénéfice de 2,1 milliards d'Euros (+1,4 %) avec un résultat opérationnel de 4,89 milliards. Le RoE a été de 13,4 % et le ratio combiné de 92,8 %. Ces bons résultats ont été acquis malgré une très légère baisse de l'encaissement (-0,2 %) à 68,537 milliards d'Euros, dont 47,778 milliards en assurance Vie (-1 %) et 20,749 milliards en assurance Dommages (+1,4 %). Le dividende de l'année est de 0,85 € (0,80 € en 2016). Les bonnes performances obtenues sont le résultat de la rationalisation géographique des activités, avec comme corollaire, l'abandon des activités dans une quinzaine de marchés secondaires, en même temps qu'une amélioration de la gestion des actifs financiers du groupe. Generali annonce pour novembre la présentation d'un nouveau plan stratégique.

HANNOVER RUCK : bon résultat

Le troisième réassureur mondial affiche pour l'exercice 2017 un bénéfice net de 958,6 millions d'Euros, et ce, malgré une forte implication dans les indemnités des ouragans qui ont sévi dans les Caraïbes et aux États-Unis (850 millions d'Euros). Le chiffre d'affaires du réassureur s'élève à € 17,8 milliards, en hausse de 8,8 % par rapport à 2016. Malgré une forte détérioration de son ratio combiné de 6 points, ce dernier s'inscrit à 99,8 % (93,7 % en 2016). Pour l'exercice en cours, Hannover Rück table sur un résultat net supérieur au milliard d'Euros.

MUNICH RE : restructuration et prévisions en hausse

Le groupe munichois a revu ses objectifs financiers à la hausse. Pour 2018, la nouvelle prévision fait état d'un bénéfice net de 2,1 à 2,5 milliards d'Euros. Parallèlement, Munich Re a annoncé la suppression de 900 postes, dont la moitié à Munich.



Quel format d'images utiliser lors des prises de vue : RAW ou JPEG ?

Tout photographe amateur qui vient d'investir dans un nouvel appareil sera tenté d'apprendre à mieux exploiter ses fonctions. Le format d'image l'intrigue. Il pourrait bien opter pour le fichier RAW. Mais pourquoi choisir ce format pro plutôt que le JPEG ?

De plus en plus d'appareils photo sont équipés de programmes plus complets. La course aux pixels est bel et bien terminée depuis un moment. Place a été accordée à l'extension des fonctionnalités et au format des images. Puis ce fut le tour à l'augmentation de la taille des capteurs pour améliorer la qualité des données enregistrées. Cette fois, un pas de plus est franchi, celui de la mise à disposition d'une taille de fichier jusqu'ici réservée aux appareils pros ou pour amateurs avertis.

Comme en automobile, les nouvelles technologies avancées ont été développées à grand renfort d'investissements coûteux. D'où elles ont dans un premier temps été réservées aux modèles haut de



Photo 1 : « Le fichier RAW permet un post traitement de qualité et de recadrer le sujet trop éloigné sans perte d'informations enregistrées. CANON EOS 1 Ds Mk III. Mode P. Ouverture : F/5.6. Vitesse : 1/250^{ème}. Sensibilité : 640 ISO. Sur exposition : 5 diaphragmes. Focale : 300 mm + doubleur 1,4 ! Toucan à bec noir. Tortugero. COSTA RICA. »

gamme. Progressivement celles-ci ont connu des améliorations et leur coût a pu diminuer énormément. Aussi voit-on depuis quelque temps apparaître sur des appareils de milieu de gamme à budgets serrés, un nouveau format de fichier, le format RAW.

De quoi s'agit-il ? RAW signifie : brut. Ce format est caractérisé par le fait de n'avoir subi qu'un traitement très limité, donc sans compression. Sur tous les appareils photo numériques, lorsque vous appuyez sur le déclencheur, le programme de base de votre appareil enregistre d'abord toutes les informations relevées par le capteur dans une mémoire temporaire et dans un format RAW. Ensuite et selon le type d'appareil, son niveau de performances et les réglages limités qui vous sont autorisés, ces données sont traitées et le résultat est compressé dans un fichier JPEG. Le format JPEG

a été inventé pour faciliter le stockage des données, surtout au temps où la mémoire numérique coûtait encore très cher. Ce que les nouvelles applications permettent, c'est d'enregistrer aussi toutes les données en format RAW, c'est-à-dire sans compression ni traitement.

La compression JPEG est prédéfinie dans les programmes et c'est l'appareil qui choisit à votre place le traitement de l'image. Vous pouvez juste augmenter ou diminuer la compression affichée selon le format L, M ou S pour Large, Medium ou Small. Certains programmes plus élaborés permettent en outre de sélectionner la taille du grain en Normal, Fin ou Super Fin. Plus vous limitez la compression, plus la taille du fichier de l'image augmente, et plus vous pourrez enregistrer des informations concernant la photo : les couleurs, les lumières, les contrastes, la définition et la balance des blancs. >>>



Photo 2 : « La photo initiale prise en format RAW a un poids de 13 Mb. L'image ci-dessus est proportionnelle à la taille d'un écran d'appareil photo. CANON EOS 1 Ds Mk III. Toucan à bec noir. Tortugero. COSTA RICA. »

>>> Le revers de la médaille, c'est que la place sur votre carte mémoire sera vite mangée. Aussi, soyez attentif lors de vos sélections dans « taille du fichier » à bien lire les précisions affichées. Selon la taille de fichier JPEG retenue, le nombre de clichés restant à prendre est clairement indiqué. Sachez seulement qu'un fichier JPEG de taille « S » est d'un usage très limité vu que très peu d'informations sont disponibles. Tout ce qui n'est pas enregistré sur la carte mémoire ne pourra bien entendu pas être restitué. La qualité de l'impression dans ce format si souhaitée, sera acceptable en format 9 sur 13 cm au mieux. Par contre le format JPEG « L grains super fin » autorisera des agrandissements très corrects jusqu'au format A2. Mais qui imprime encore ses photos, et en si grand format ?

Alors, pourquoi utiliser le format RAW qui effraye encore beaucoup de photographes amateurs ? Le format RAW ne compresse pas les données, elles sont bien enregistrées de manière brute. Donc elles ne subissent aucune influence imposée par le constructeur comme en format JPEG. En post traitement, le format RAW révèle dès lors son premier avantage, celui de laisser « presque » toute liberté au photographe pour traiter ses images avec les logiciels RAW de la marque ou disponibles sur le marché. En format JPEG, le post traitement est limité et autorise nettement moins de corrections.

Attention que chaque marque a développé ses propres solutions RAW et certains constructeurs même plusieurs selon les générations et le

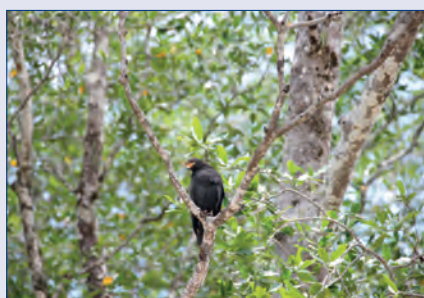


Photo 4 : « Conditions de prises de vue extrêmes : jungle, embarcation, plumage noir, contre-jour et approche insuffisante. L'usage du fichier RAW s'est imposé. CANON EOS 1 Ds Mk III. Faucon noir. Herradura. COSTA RICA. »



Photo 3 : « Malgré le post traitement et le recadrage serré du sujet, la taille de l'image est encore de 3,4 Mb, ce qui reste mieux en définition qu'une photo en format JPEG en taille « L super fin » ! CANON EOS 1 Ds Mk III. Mode P. Ouverture : F/6.3. Vitesse : 1/400^{ème}. Sensibilité : 1000 ISO. Sur expositions : 4 diaphragmes. Faucon noir. Herradura. COSTA RICA. »

niveau de performance des appareils commercialisés. Il faut donc, au moins dans un premier temps, utiliser le programme de traitement de la marque, surtout si le modèle vient de sortir !

Si vous n'êtes pas fan de post traitement et que vous n'avez aucune intention d'imprimer vos clichés en (très) grand format, restez alors dans le confort du format JPEG. Reste-t-il un intérêt à utiliser ce format malgré tout ? Oui ! Et c'est bien l'avantage principal pour ceux qui voudraient faire une belle photo, mais ne peuvent se rapprocher du sujet en suffisance, à moins que ce ne soit le zoom qui manque cruellement de puissance.

Si vous aimez la photo de nature, il se peut que vous soyez de ceux-là. Alors, shootez en format RAW. En effet, lorsque vous prendrez votre photo sur le terrain, le sujet qui vous a poussé au déclenchement sera certainement en format réduit sur votre cliché. Mais

comme vous aurez sélectionné le format brut, vous pourrez facilement zoomer avec la souris de votre ordinateur tout en conservant une qualité d'image surprenante. Le résultat sera même meilleur que si vous aviez pu être plus proche du sujet ou que si vous aviez pu disposer d'un zoom surpuissant.

Comme à chaque fois, rien ne s'explique mieux que par l'exemple. Les photos 1 et 3 sont bien des agrandissements avec corrections des images brutes 2 et 4 prises en format RAW. Il ne reste plus qu'à tenter ce format, mais n'oubliez pas de corriger votre sélection avant d'éteindre votre appareil après l'essai, sans quoi vous pourriez être très frustré la prochaine fois avec une carte mémoire saturée...

Pierre HENS

pierre.hens@pierre-hens.be

www.fepabel.be/principium/photo





RC DÉCENNALE



OMNINATURE&GLASS

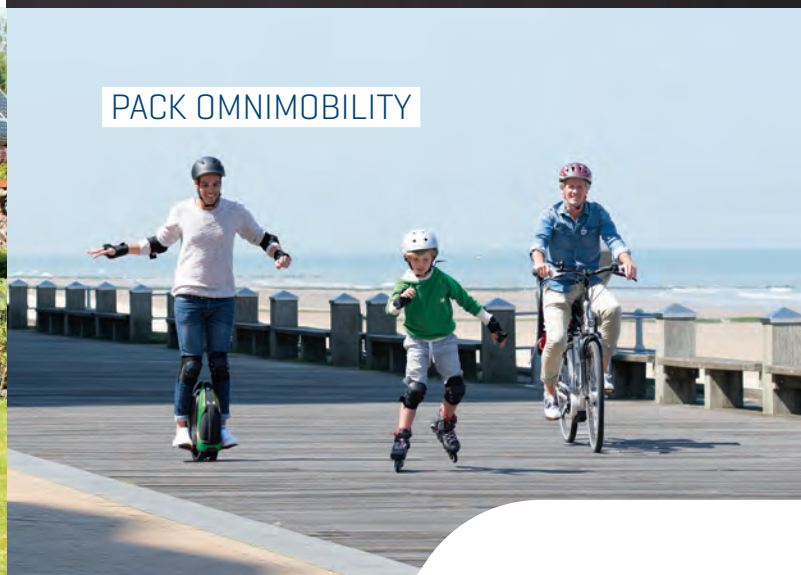
**Les solutions
d'AG Insurance
répondent aux
nouveaux besoins
de vos clients.**



C.P.T.I.



ÉCONOMIE DE PARTAGE



PACK OMNIMOBILITY

SUPPORTER DE VOTRE VIE



Bien conseillés, vos clients sont biens assurés.

AG Insurance sa - Bd. E. Jacqmain 53, B-1000 Bruxelles - RPM Bruxelles - TVA BE 0404.494.849 - www.aginsurance.be
Tél. +32(0)2 664 81 11 - Fax +32(0)2 664 81 50
Entreprise d'assurance agréée sous code 0079, sous le contrôle de la Banque nationale de Belgique, Bd. de Berlaimont 14, 1000 Bruxelles
Editeur Responsable : Johan Adriaen



L'assurance dans les médias



EXCLUSIF

20 accidents chaque jour sans assurance

La lutte contre les conducteurs sans assurance porte ses fruits. L'année dernière, 7.489 dossiers ont été ouverts auprès du Fonds commun de garantie belge, contre 7.529 en 2016, soit une baisse de 0,5%. «C'est la troisième année consécutive que nous observons une diminution. La situation semble désormais sous contrôle et on peut espérer un nouveau recul en 2018», se réjouit Johan Muyldermans, sous-directeur du Fonds. Le FCGB intervient pour les accidents de la route où l'un des conducteurs ne disposait pas d'une assurance en responsabilité civile ou que l'assureur de l'une des parties était en défaut. Le but est de dédommager les victimes (automobiliste, passagers, piétons ainsi que les mutuelles intervenant pour le compte d'autrui). Le Fonds se retourne ensuite vers le conducteur non assuré pour récupérer les sommes versées.

GRÂCE AUX ENQUÊTES

La baisse est d'autant appréciée que le parc automobile ne cesse d'augmenter. «Cette diminution des dossiers trouve notamment son origine dans les 50.000 enquêtes préventives que nous avons menées l'année dernière. Grâce au fichier des assureurs, nous contactons les conducteurs qui ne semblent pas en ordre pour vérifier s'ils le sont effectivement», explique Johan Muyldermans.



7.489 dossiers ont été ouverts en 2017. © Vincent Rocher

dermans.

Par ailleurs, le Fonds a reçu 984 dossiers pour des cas de non-identifications. Il s'agit quasi exclusivement de délits de fuite volontaires. Les exceptions sont, par exemple, des routiers qui ne sont pas aperçus qu'ils avaient accroché un cycliste en tournant. Ici, la diminution est conséquente: 13% par rapport à 2016. Même s'il y a des fluctuations, la tendance est plutôt à la baisse depuis quelques années «peut-être parce que la police parvient mieux à retrouver les auteurs de délits de fuite», avance notre interlocuteur.

Le Fonds de garantie est également compétent pour les cas fortuits: la cause de l'accident

est indépendante de la volonté du conducteur, par exemple une crise cardiaque au volant. Là aussi, on constate une baisse, peut-être liée aux aides à la conduite de plus en plus développées comme le freinage d'urgence, le maintien au centre de la bande de circulation ou l'avertisseur de somnolence. Enfin, le Fonds est également sollicité pour les accidents commis par des voleurs de véhicules alors qu'ils conduisent eux-mêmes. On passe de 324 cas en 2016 à 435 en 2017, soit une hausse de 34%. «Mais tant que l'on reste sous la barre des 500, cela va. Finalement, 2017 a été une bonne année», conclut Johan Muyldermans.

YANNICK HALLET

La Meuse Namur, 03/02/2018

PENSIONS > BELGIQUE

Plus d'un million de visiteurs ont consulté la nouvelle version de mypension.be

Depuis le 20 novembre, les salariés, indépendants et fonctionnaires peuvent consulter le montant de leur pension légale sur le site mypension.be. En trois mois, c'est ce qu'ont fait 1.044.166 visiteurs uniques, rapporte mardi le Service fédéral des pensions. Parmi ceux-ci, l'administration a comptabilisé une majorité de citoyens de plus de 45 ans (77 %), de néerlandophones (69 %) et d'hommes (56 %). Plus de 700.000 personnes ont choisi de recevoir leur correspondance de manière électronique via mypension.be.

La Dernière Heure Namur Luxembourg, 21/02/2018

VOL

BELGIQUE

Boom des assurances VOL POUR VÉLOS

La tendance est visible depuis environ cinq ans d'après Assuralia

De plus en plus de Belges investissent dans les deux-roues ces dernières années. Une tendance qui pousse notamment les assureurs à développer des offres spécifiques concernant le vol de ce moyen de transport à la mode en ce moment. «On s'adapte à ce nouveau marché. Nous avons vu émerger ce phénomène. Nous avons bien entendu adapté nos offres depuis cinq bonnes années. Aujourd'hui, beaucoup de compagnies offrent des produits pour assurer les vélos en cas de vol. Il y a quelques années ces offres-là disparaissaient petit à petit», explique Wauthier Robyns, porte-parole de l'union professionnelle des entreprises d'assurances (Assuralia).

L'augmentation est difficile à chiffrer puisque chaque compagnie dispose de son propre portefeuille clients. Mais toutes les entreprises d'assurance contactées confirment qu'en nombre absolu, il y a une augmentation. C'est notamment le cas de Callant, spécialiste dans le domaine depuis de nombreuses années. «La mode du vélo entraîne forcément une augmentation du nombre de souscriptions. Cela dit, il n'y a pas simplement une augmentation des assurances, donc il faut relativiser. Mais, c'est clair que de plus en plus de personnes n'hésitent pas à souscrire une assurance», raconte le responsable de la communication de Callant.

Les chiffres en termes de vol restent stables au cours des

police, mais aussi d'être en possession des deux clés du cadenas qui sécurisent la bicyclette au moment du méfait.

Richard De Wulf



« Environ 35.000 vélos sont volés chaque année en Belgique d'après les statistiques de la police fédérale. » © SHUTTERSTOCK

L'ASSURANCE POUR LE VOL de vélo a un coût pour le consommateur qui souscrit. Cela varie en fonction de la valeur d'achat du vélo et de la multitude des offres. La souscription ne vaut que pour une bicyclette neuve et pour une période maximale de cinq ans. «Après cette durée, il est considéré comme vétuste. Chez nous, il est aussi possible de s'assurer chaque année pendant une période de cinq ans», commente-t-on chez Callant.

Le remboursement en cas de vol se fait en général en nature. Les assureurs entendent par là que le remplacement par un vélo équivalent à celui perdu. La preuve de la disparition n'est, quant à elle, pas toujours simple à apporter. Il est conseillé de déposer plainte à la

Les marchands de vélos, pas épargnés par les vols

BRUXELLES Les particuliers ne sont pas les seuls à se voir dérober leurs deux-roues. Depuis quelque temps, les marchands de vélos sont particulièrement visés par les malfaiteurs. C'est ce qu'explique le porte-parole de l'union professionnelle des entreprises d'assurances (Assuralia), Wauthier Robyns: «On a remarqué que depuis un certain moment, il y a des bandes organisées qui s'attaquent aux vendeurs de bicyclettes. Il n'y a donc pas que des

deux-roues de particuliers qui disparaissent. Dans le cas des vendeurs, cela concerne essentiellement des vélos de grande valeur, mais ceux de milieu de gamme sont aussi visés par les voleurs. C'est un phénomène qui a une dimension internationale puisque les bicyclettes sont très simples à écarter. Il y a un marché pour récupérer ces vélos volés si l'on peut dire. Il faut remonter les filières pour stopper ce phénomène, mais ce n'est pas quelque chose de simple.»

La Dernière Heure Namur Luxembourg, 12/02/2018

L'actualité de votre métier de courtier

Dans la revue de presse quotidienne

sur www.brocom.be/pgv





Interview de Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL par Canal Z lors du salon Batibouw, 28/02/2018

B-Cover
BUILDING INSURANCE

Pour la tranquillité d'esprit du syndic et du copropriétaire



B-Cover Building Insurance est spécialisée dans l'assurance des immeubles d'appartements et de bureaux en copropriété. Grâce à notre paquet d'assurances unique avec les garanties les plus étendues du marché belge, nous offrons une solution pour TOUS les risques liés aux immeubles d'appartements et de commerces en copropriété.

Nous travaillons toujours avec des courtiers d'assurances reconnus pour pouvoir garantir un service local.

B-Cover Building Insurance

MC Square Offices • Leonardo Da Vincilaan 19, 1831 Diegem
T 32-(0)2-704 49 70 • F 32-(0)2-706 24 01 • E info@b-cover.be • www.b-cover.be
FSMA 103584 A • RPR Brussel 0895.369.287



FEPRABEL y était pour vous représenter



FÉVRIER 2018

FEPRABEL ET SES CHAMBRES SYNDICALES

- 01 & 02** • Réunion semestrielle du BIPAR à Madrid
- 05** • Rencontre Euromaf
- Rencontre BZB
- Brainstorming ANPI
- 06** • CPT 30 - IFAPME
- 07** • Kern Brocom
- Rencontre Vivium - Tendances au niveau de tarification et le rôle du courtier dans la digitalisation
- Rencontre Test-Achats (Jean-Paul Coteur)
- 08** • Rencontre AXA - Réflexion stratégique avec les Fédérations
- Rencontre ARES (Bachelier en assurance)
- Commission paritaire 307 - Groupe de travail « Télétravail »
- Interview « Vers l'Avenir »
- Rencontre direction SantéVet
- 09** • **Séminaire digital organisé par FEPRABEL**
- 12** • Réunion CEN/TC445 - Normalisation européenne - Groupe de travail Documents
- 13** • Préparation du séminaire « Normalisation » organisé par Assuralia
- 14** • Réunion Normalisation
- Dossier RGPD - Rencontre Edge Consulting
- Réunion approche RGPD de FEPRABEL et Exquando
- 15** • Réunion FEPRABEL - Portima - Assuralia (Brio et bulletin financier)
- Rencontre Baloise Insurance
- 19** • **Assemblée générale de la CHABRA** : « L'actualité brûlante de notre profession » par Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL - « Spécificités de l'assurance tous risques des objets d'art et de collections (solutions, évaluations, particularités...) » par Jean Verheyen (Jean Verheyen SA) - « Aspects pratiques de notre relation avec Brocom (utilisation du site, recherche de matériel promotionnel, actions pub...) » par Annie Courbet, Marketing & Managing Director Brocom
- **Assemblée générale de la Chambre de Namur** : « La proposition d'assurances et les obligations des Cies (art. 46) » par Denis Gouzée, Avocat-conseil FEPRABEL

- 19 suite** • Réunion Règlement Général de Protection des Données (RGPD)
- Réunion de l'organe de concertation 3 fédérations : FEPRABEL - FVF - UPCA (NOUCONEC)
- Groupe de Travail (Febelfin) : nouveaux socles de compétences - connaissances approfondies non vie
- 20** • **Conseil de direction FEPRABEL**
- UPCA - Stakeholders conferences
- 21** • Conférence de presse Assuralia : Chiffres 2016-2017 du secteur des assurances
- Réception Assuralia
- 22 au 28/02** • Présence de « Votre Courtier, votre meilleure assurance » au salon Batibouw (voir p.34, Principium n°3, Mars 2018)
- 22** • **Assemblée générale de la Chambre de Liège** : « L'intermédiaire en 2025 et les Insurtech » par Philippe Dambly, « Le courtier de demain » par Stéphane Slits, « Actualités du secteur » par Patrick Cauwert, CEO FEPRABEL
- Déjeuner-Formation pratico-pratique organisé par la Chambre du Brabant wallon : « Le nouvel outil Brio analytics » par Jean-Marc Toussaint, à l'Ibis de Louvain-La-Neuve
- Conseil de direction et **assemblée générale de FEPRABEL DG (Ostbelgiën)** : « Les nouvelles réglementations européennes et leurs intégration dans la Loi belge » par Philippe Muys, Président FEPRABEL - « Le courtier 2025 » par Stéphane Slits, AXA
- Séminaire résidentiel des trophées de l'assurance
- Réunion de travail WeQan
- 23** • **Assemblée générale de la Chambre du Luxembourg** : « Les news du national » par François Magnus, Vice-Président de la Chambre - Atelier « Le passage facile au paperless, mythe ou réalité ? » par Rudy Bauvi, Président de la Chambre - Atelier « Portisign on mobile, My Broker... qu'est-ce que tu dis ? » par Brice Favier (Portima)
- Groupe de Travail (Assuralia) : nouveaux socles de compétences - nouveau système d'examen (connaissance de base)
- 26** • Rencontre AG Insurance
- Réunion stratégique FEPRABEL/Portima
- Comité pilotage Dashboard (tableau de bord courtier)
- Incert Building - Positionnement de la marque Incert
- Réunion FEF : socles de compétences nouveau système d'examen

- 27 • Séminaire IFE « Distribution assurances »
- Inauguration du nouveau bâtiment de l'EPFC
- 28 • Institut Royal des Elites du Travail : « Place des jeunes » en présence de SM le Roi et du Vice-Premier Ministre Kris Peeters
- Interview « L'Echo »
- Interview « Canal Z »
- Rencontre les Editions Europe Luxembourg
- UCM Réception annuelle - Intelligence artificielle : les PME en parlent au présent

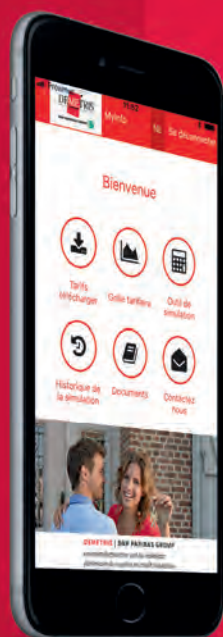
CONFÉRENCES THÉMATIQUES ET ACTIVITÉS DU SECTEUR

- 01 • Soirée ludique organisée par le Groupement d'Assureurs Conseils Indépendants (GACI) : pièce de théâtre « Sois belge et tais-toi » à Auderghem
- 02 • Déjeuner-conférence de la Bourse de l'Assurance de la Province de Namur (BAN) : « Les recours en cas de sinistres » par Daniel Demeulenaere (expert associé bureau Verstichel)
- 09 • Déjeuner-conférence du Cercle Verviétois d'Assureurs Professionnels (CVAP) : « La prévention dans la vie de tous les jours » par Carine JOB, Distribution Manager Retail South FIDEA
- 21 • Petit-déjeuner Decavi : « Le rôle de l'assisteur : quels services dans le futur ? » par R. Hemelaer, Directeur général Assistance de VAB
- 22 • Assemblée générale du le Groupement d'Assureurs Conseils Indépendants (GACI) : « La C.P.T.I. Convention de Pension pour Travailleur Indépendant » par Aline Couture et Serge Moortgat, inspectrice et inspecteur Vie Vivium
- 23 • Déjeuner-conférence du Royal Club des Jeunes Assureurs de Belgique (RCJAB) au B19 : « Le succès intergénérationnel de la maison Dandoy et la place de la famille dans l'entreprise » par Alexandre Helson & Valérie Denis (ICHEC Chaire Famille)
- 26 • Réunion du Cercle Luxembourgeois des Assureurs (C.Lux.A) : « Investissement pas spéculation : Risque, volatilité, comment se rassurer en branche 23 » par Eric Pittomvils de Flossbach
- 27 • Déjeuner-conférence de la Bourse d'Assurance du Brabant Wallon (BABW) : « Pensions : réformer pour garantir » par Daniel Bacquelaine, Ministre des Pensions
- Conférence AJA : « Blanchiment avec Bienfait de la BNB »

DEMETRIS
BNP PARIBAS GROUP

simulations
personnalisées

en ligne
ou hors ligne



tout au
même
endroit

MyDemetris mobile Le Crédit Habitation Souple de BNP Paribas Fortis à portée de main

Avez-vous déjà essayé la nouvelle appli de crédit de Demetris ? Rapide et simple, elle est disponible partout. Même hors ligne.

Quelques clics suffisent pour :

- télécharger les tarifs actuels
- simuler des demandes de crédit
- les envoyer à votre client ou les sauvegarder hors ligne

Téléchargez l'appli dès à présent !
(cherchez 'Demetris')



DEMETRIS | BNP PARIBAS GROUP
partenaire du courtier en crédit habitation

Demetris SA, P. Bayensstraat 51, 1702 Groot-Bijgaarden, RPM Bruxelles - TVA BE0452.211.723 - n° FSMA 16507A-cB. Demetris SA est agent d'assurances lié à AG Insurance SA. Demetris SA est agent bancaire exclusif de BNP Paribas Fortis SA. Demetris SA distribue comme intermédiaire en crédit hypothécaire (agent lié) les crédits hypothécaires de BNP Paribas Fortis SA, sous réserve d'acceptation par le prêteur. Prêteur: BNP Paribas Fortis SA, Montagne du Parc 3, B-1000 Bruxelles, RPM Bruxelles - TVA BE0403.199.702.

Nissan Leaf 2, bien plus... bien mieux



Quelques chiffres

LONGUEUR : 4,49 m
VITESSE MAX. : 144 km/h
COFFRE : 435 L
CONSO : 0 L/100 km
TEMPS DE CHARGE : 80 %
en 1h et 100 % en 7h
TMC : 62 €
TC : 79 €

www.nissan.be

Il y a déjà 8 ans que Nissan a introduit la Leaf sur le marché automobile, produite à 300.000 unités à ce jour, ce véhicule du segment B (5 portes à hayon), pouvait perturber par son style général.

Exit le style extérieur controversé de la 1^{ère} mouture et place à des lignes plus à la mode dont celle de pouvoir choisir une couleur de toit différente du reste de la carrosserie, allégeant la silhouette.

Malgré la présence d'un pack de batteries imposant, la Leaf est une voiture pratique au quotidien. Les concepteurs ont tenu compte des remarques formulées par les clients, dont 94 % se déclarent totalement satisfaits de leur achat. Un client a pu me prêter son véhicule pendant 2 jours et voici mon impression.

Son moteur de 110 kW (+38 %) procure un couple de 320 Nm (+26 %). Le 0 à 100 km/h est digne des GTI 7,9 secondes ! La capacité des batteries est de 40 kWh, procurant à la Leaf 2 une autonomie de 270 km en cycle mixte.

En ville, elle pourrait même parcourir 415 km... Les suspensions ont été sérieusement améliorées et elle s'avère plus confortable et aisée à conduire.

Connectivité : compatible avec Apple Car Play et Android Auto et Via l'appli Connect EV, le conducteur peut communiquer avec son véhicule.

Usage au quotidien : 3 modes de conduite possibles : voiture à boîte automatique, pilotage plus « écologique » (mode Eco) diminuant la puissance disponible et à l'e-Pedal (utilisation de la seule pédale d'accélérateur, qui relâchée, freine le véhicule, jusqu'à l'arrêt complet si on le souhaite).

Également de façon « intelligente » en faisant appel au ProPilot (maintien de fil et de distance de sécurité par rapport au véhicule qui précède dans les embouteillages), au ProPilot Park (fonction de parking automatique parallèlement ou perpendiculairement à la chaussée).

Bien assis à l'avant, dans de bons sièges, l'espace aux places arrière est encore un peu juste. Le coffre est généreux, mais son seuil de chargement élevé, son espace de chargement n'est

pas plat, faute à l'encombrante batterie montée sous la banquette.

Présenté en Octobre, une série spéciale de lancement Leaf II (2.Zero Edition - 2 coloris - 36.990 € - 12.000 ex) a déjà été intégralement vendue. Disponible depuis peu le modèle de base Visa s'affiche à 33.140 €. Le haut de gamme Tekna sera vendue à 38.140 €. Rappelons la déductibilité à 120 % pour les voitures de société. Pas de prime en Wallonie ni à Bxl (en Flandre 2.500 € pour le particulier). Cette nouvelle Leaf n'a pas beaucoup de concurrentes. Renault Zoé est plus petite et loue les batteries, alors qu'elles sont vendues avec la Leaf. La seule vraie rivale est la BMW i3, plus petite, et plus chère (38.800 € en version de base mais existe avec prolongateur d'autonomie) on trouve également la Hyundai Ioniq EV, la Kia Soul EV, la Mercedes B 250 e Style et la Volkswagen e-Golf.

Conclusion

Nissan a tiré les enseignements des remarques des propriétaires de la 1^{ère} génération ! La nouvelle Leaf est plus jolie tout en étant plus consensuelle. Ses performances sont plus que correctes et elle est à la fois plus confortable et plus agréable. Sa batterie de 40 kWh procure une autonomie en progrès. L'avenir est en marche, reste à pourvoir le réseau routier de bornes de recharge rapide en nombre suffisant et en espérant que le réseau électrique soit à même de supporter l'augmentation des recharges automobiles.

Jean-Luc SCHWARTZ
info@nverschelden.be

FEPRABEL

Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires financiers de Belgique

Avenue Albert-Elisabeth 40 - 1200 Bruxelles - Tél : 02/743 25 60
www.feprabel.be - contact@feprabel.be

ADMINISTRATION

CEO : Patrick CAUWERT
patrick.cauwert@feprabel.be

CEO Adjoint : Eric VANHALLE
eric.vanhalle@feprabel.be

Conseiller juridique : Denis GOUZEE
denis.gouzee@legalex.be

Responsable graphique : Sabine GANTOIS
sabine@feprabel.be

Directrice juridique : Isabelle DASTOT
isabelle@feprabel.be

Assistante de direction : Virginie SCOHY
virginie@feprabel.be

Informatique : Yves COLPAERT
informatique@feprabel.be

Retrouvez le **Conseil d'Administration de FEPRABEL** sur :
www.feprabel.be/conseil-administration.

Principium

Avenue Albert-Elisabeth 40 - 1200 Bruxelles - Tél : 02/743 25 60
www.feprabel.be/principium - principium@feprabel.be

RÉDACTION

Rédacteur en chef : Patrick CAUWERT

Rédacteur en chef adjoint : Ivan HALLEZ

Comité de rédaction : Denis GOUZEE, Pierre HENS, Emmanuel DE HARLEZ, Florence BILLE, Valéry LAMOTTE, Pascal LASSERRE, Olivier RUYSEN, Paul VERDBOIS, Jean-Luc SCHVARTZ, Dimitri PSALLIDAS, Eric VANHALLE et Alain WINAND

Couverture : Sabine GANTOIS

Photographe : Pierre HENS et Olivier ANBERGEN (I Love Light)

Annonces : Aedes, AG Insurance, ALLOcloud, Arces, Architas, AXA, Baloise Insurance, B-Cover, Carglass, Das, Demetris, Generali, Portima, Vivium

PUBLICITÉ & PRODUCTION GRAPHIQUE :

Sabine GANTOIS - sabine@feprabel.be

ILLUSTRATION :

Chris LAMQUET

IMPRESSION :

Graphius Brussels, Hemelstraat 2, 1651 Lot

EXPERT GRAPHIQUE :

James HUGHES - james.hughes@skynet.be

ÉDITEUR RESPONSABLE :

Patrick CAUWERT, 40, Avenue Albert Elisabeth, 1200 Bruxelles



ABONNEZ-VOUS À PRINCIPIMUM !

Mensuel de FEPRABEL

www.feprabel.be/principium/abonnement

1 AN
=
11 NUMÉROS
Seulement

111 €^{TTC}



Avec la **Safety Business**
d'Arces, vous avez les clés en
mains pour offrir à vos clients
**une protection juridique
professionnelle optimale.**

Une excellente manière
de simplifier leurs assurances!



ARCES